

**Аналітичний центр «Нова Економіка»**

ЗБІРНИК ТЕЗ НАУКОВИХ РОБІТ  
УЧАСНИКІВ МІЖНАРОДНОЇ  
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ  
ДЛЯ СТУДЕНТІВ, АСПІРАНТІВ ТА МОЛОДИХ УЧЕНИХ

**НАУКА ТА ІННОВАЦІЇ ЯК КЛЮЧОВІ  
ФАКТОРИ КОНКУРЕНТНОГО ЛІДЕРСТВА  
У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ**

16-17 жовтня 2015 року

Київ  
2015

УДК 33(063)  
ББК 65.0я43  
Н 34

**Наука та інновації як ключові фактори конкурентного  
Н 34 лідерства у глобальній економіці:** збірник тез наукових робіт  
учасників Міжнародної науково-практичної конференції для  
студентів, аспірантів та молодих учених (м. Київ, 16-17 жовтня  
2015 р.). – К. : Аналітичний центр «Нова Економіка», 2015. – 136 с.

УДК 33(063)  
ББК 65.0я43

Організатори конференції не завжди поділяють думку учасників.  
У збірнику максимально точно відображається орфографія та пунктуація,  
запропонована учасниками.

Усі матеріали подаються в авторській редакції.

# ЗМІСТ

## СЕКЦІЯ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

**Gaida I. O.**

INNOVATIVE DEVELOPMENT AS AN IMPORTANT FACTOR  
IN THE COUNTRY'S COMPETITIVENESS ..... 7

## СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

**Дзюбак К. М.**

ПЕРСПЕКТИВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА  
В КОНТЕКСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ ..... 10

**Карпенко Л. Ф.**

РОЛЬ ДЕРЖАВИ В РОЗВИТКУ БІРЖОВОЇ ТОРГІВЛІ..... 12

**Ціхановська В. М.**

СТАН ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ  
АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ ..... 14

## СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

**Бадасян А. Г., Долгополова А. П.**

СТВОРЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ УМОВ  
ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК ..... 17

**Варламова А. Ю.**

ВПЛИВ ЗМІН ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА УКРАЇНИ  
НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ПРИКЛАДІ  
ПРАТ «ЛЬВІВСЬКИЙ ЛІКЕРО-ГОРІЛЧАНИЙ ЗАВОД» ..... 18

**Добринь С. В.**

ОРГАНІЗАЦІЯ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ФІНАНСОВИХ  
РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА..... 21

**Кисельова І. О.**

СТАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ В ПРОЦЕСІ  
УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ..... 23

**Клюс Ю. І.**

ТРАНСФЕРНЕ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ В КОРПОРАЦІЇ ..... 26

**Костюк Ж. О., Богацька Н. М.**

ФОРМУВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ ..... 27

**Котробай М. В.**

ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ  
НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ..... 29

**Литвиненко К. О.**

ВПЛИВ РИНКУ КОМЕРЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ  
НА ФУНКЦІОНУВАННЯ ОСНОВНИХ ЕКОНОМІЧНИХ АГЕНТІВ.  
АНАЛІЗ ЗА ДОПОМОГОЮ МАТРИЦІ СОЦІАЛЬНИХ РАХУНКІВ..... 31

**Мазуренко І. О., Богацька Н. М.**

РОЛЬ ІННОВАЦІЙ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ  
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... 34

<b>Орлов В. В.</b> РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ ПРИ ВИРОБНИЦТВІ НАСІННЯ ВИСОКИХ ГЕНЕРАЦІЙ .....	37
<b>Пристемський О. С., Мовчан А. І.</b> ЗАГРОЗИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ .....	39
<b>Пучкова М. Е., Хуторна Д. М.</b> КОНТРОЛІНГ В СИСТЕМІ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА .....	41
<b>Різник Д. В.</b> ПРОБЛЕМИ МОТИВАЦІЇ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ В УМОВАХ КРИЗИ.....	44
<b>Шаргородська Ю. С., Богацька Н. М.</b> ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА .....	46
<b>Шахова Л. В.</b> ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УМОВАХ ЗДІЙСНЕННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ЗОВНІШНЬОТОРГОВИХ ОПЕРАЦІЙ.....	48
<b>Шевчук Т. С., Богацька Н. М.</b> РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	50
<b>Яцик К. О.</b> РОЛЬ ФІНАНСОВОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МЕНЕДЖЕРІВ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	52
<b>Ящишин І. Ю.</b> ФУНКЦІОНАЛЬНА СТРУКТУРА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ .....	54
<b>СЕКЦІЯ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА</b>	
<b>Кулич І. Б.</b> МІСЦЕ ТУРИСТИЧНОГО СЕКТОРУ В СТРУКТУРІ МАЛОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ .....	58
<b>Яцкевич І. В.</b> ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СФЕРИ ЗВ'ЯЗКУ ТА ІНФОРМАТИЗАЦІЇ В ОДЕСЬКОМУ РЕГІОНІ.....	61
<b>СЕКЦІЯ 5. ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ</b>	
<b>Вінницька Т. В.</b> СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	64
<b>Коледіна К. О.</b> ЦИКЛІЧНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	67
<b>Логвінова О. П.</b> ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА .....	69
<b>Прохорчук С. В.</b> ІННОВАЦІЙНА ЕКОНОМІКА: МОЖЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	71

## **СЕКЦІЯ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

**Тимошик В. Ю., Волик А. Г.**

ПРОБЛЕМИ МОЛОДИХ СІМЕЙ УКРАЇНИ З ТОЧКИ ЗОРУ  
РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ..... 74

**Горпинюк Т. Ю., Літинська В. А.**

ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКА СИСТЕМИ КОМПЕТЕНЦІЙ ПЕРСОНАЛУ ..... 76

**Сільванович І. Б.**

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ НЕДЕРЖАВНОГО  
ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ..... 79

**Тимошик В. Ю., Чернявська В. В.**

РЕЖИМ ВІДТВОРЕННЯ НАСЕЛЕННЯ. ФОРМУВАННЯ  
ДЕМОГРАФІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ..... 81

## **СЕКЦІЯ 7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

**Гелей Л. О.**

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ  
АУДИТУ В УКРАЇНІ ..... 84

**Василик О. Б., Гретчак М. І.**

РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ПРИ ПРИЙНЯТТІ УПРАВЛІНСЬКИХ  
РІШЕНЬ ЩОДО РЕЗУЛЬТАТІВ АНАЛІТИЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ..... 86

**Томчук О. Ф., Ковальська Г. А.**

МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ..... 89

**Литвиненко Е. І.**

ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ «НЕФІНАНСОВИХ АКТИВІВ», ЯК НОВОГО  
КОМПЛЕКСНОГО ОБ'ЄКТУ ОБЛІКУ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ ..... 91

**Маловічко Л. В.**

МЕТОДИКА АНАЛІЗУ МАЙНА ПІДПРИЄМСТВА..... 93

**Носковська А. Б., Пилипишина І. І.**

ШЛЯХИ НАДХОДЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ  
НА ПІДПРИЄМСТВО ..... 95

**Паламарюк О. О.**

МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ДОВГОСТРОКОВИХ АКТИВІВ ..... 97

**Передерєєва О. А., Лахман О. В., Патраманська Л. Ю.**

КОНТРОЛЬ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВДОСКОНАЛЕННЯ ..... 100

**Василик О. Б., Підгородецька Х. Р.**

ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ В УМОВАХ КОМП'ЮТЕРНОЇ  
ОБРОБКИ ОБЛІКОВИХ ДАНИХ..... 102

**Подолянчук О. А.**

ЛІКВІДНІСТЬ ЯК ЕЛЕМЕНТ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО  
СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ..... 104

**Томчук О. Ф., Продан О. А.**

МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА  
ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ..... 106

**Продан О. А.**

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ ДОХОДІВ  
ТА ВИТРАТ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 107

## **СЕКЦІЯ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ**

**Ганзюк С. М.**

ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ..... 109

**Кіслова І. В.**

ВПЛИВ ПРОБЛЕМНИХ АКТИВІВ НА СТАБІЛЬНІСТЬ  
ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ..... 110

**Крамар О. І.**

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ІНТЕРНЕТ-БАНКІНГУ  
В УКРАЇНІ..... 112

## **СЕКЦІЯ 9. ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА**

**Безкровний О. В., Тищенко А. В.**

ЕЛЕКТРОННІ ПОДАТКОВІ ПЕРЕВІРКИ, ЯК МЕТОД БОРОТЬБИ  
З УХИЛЯННЯМ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ..... 115

## **СЕКЦІЯ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

**Василик О. Б., Баб'як І. Р.**

ПРОБЛЕМИ, ЯКІ ВИНИКАЮТЬ ПРИ ВПРОВАДЖЕННІ СУЧАСНИХ  
ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ В АУДИТІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ ..... 117

**Данилюк І. В.**

РОЛЬ КРИПТОГРАФІЇ У СИСТЕМІ ЗАХИСТУ ІНФОРМАЦІЇ ..... 119

**Kozak A. I.**

THE IMPACT OF THE SHALE REVOLUTION ON THE AMERICAN  
ENERGY MARKET: A STUDY OF THE ECONOMETRIC STATISTICS..... 121

## **СЕКЦІЯ 11. МАРКЕТИНГ**

**Хамініч С. Ю., Онишкевич Ю. О.**

СПОРТИВНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК НАПРЯМ СУЧАСНОЇ  
ТЕХНОЛОГІЇ ПРОСУВАННЯ..... 124

## **СЕКЦІЯ 12. СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

**Куля І. Ф.**

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ  
НА ПІДПРИЄМСТВІ..... 126

**Наконечна А. А.**

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ ..... 128

**Цімерман Ю. І.**

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УПРАВЛІНСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ..... 129

## **СЕКЦІЯ 13. ЛОГІСТИКА ТА ТРАНСПОРТ**

**Левкович А. В.**

ОСОБЛИВОСТІ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ  
З ВИРОБНИЦТВА КОНТРОЛЬНО-ВИМІРЮВАЛЬНИХ ПРИЛАДІВ ..... 132

# СЕКЦІЯ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

**Gaida I. O.**

Postgraduate Student of International Management

*Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman  
Kyiv, Ukraine*

## **INNOVATIVE DEVELOPMENT AS AN IMPORTANT FACTOR IN THE COUNTRY'S COMPETITIVENESS**

We live in an age of innovation. The development of any country in the modern world depends on the place it occupies in the global market of technology and innovation. Currently, there is a significant increase the role of «technology» factor for economic development. It means the services to promote high technologies have become the driving force of economic growth in most countries and play an increasing role in the implementation of innovations. One of the priorities of the developed countries is to ensure sustained economic growth. This refers to the production of more and better quality goods and services and, consequently, a higher standard of living.

The essence of innovation development of economy lies in innovation activity for the creation, implementation and wide dissemination of new products, services and processes as the main factors of qualitative growth in production, employment, investment and foreign trade. The innovative model of economic development, provides high-quality growth countries and promoting their international competitiveness. In this regard, essential and appropriate to coordinate efforts to strengthen the competitive advantages associated with the development of innovative environment and creating favorable conditions for the stabilization of economic development in the country, which in turn requires massive technical and technological innovation of enterprises [1, p. 4].

An important role in building an innovation economy and to ensure competitiveness and national security has focused on the use of its own competitive scientific knowledge and innovation that strengthens and evolving national innovation system.

The main assessment of countries' competitiveness is a Global Competitiveness Index (GCI). GCI is composed of 12 pillars of competitiveness that characterize in detail the competitiveness of countries at different levels of economic development. These pillars are: «Institutions», «Infrastructure», «Macroeconomic environment», «Health and primary education», «Higher education and training», «Goods market efficiency», «Labor market efficiency», «Financial market development», «Technological readiness», «Market size», «Business sophistication» and «Innovation». The final pillar of competitiveness focuses on technological innovation. Although substantial gains can be obtained by improving institutions, building infrastructure, reducing macroeconomic instability, or improving human capital, all these factors eventually run into diminishing returns [2]. The Global Competitiveness Index framework is shown on the Figure 1.

Rating of Global Competitiveness 2014-2015 topped Switzerland, which holds the first place for the sixth year in a row. Second place, as last year, takes Singapore. United States improved its ranking from 5 to 3 seats and remain a world leader in providing innovative products and services. The fourth place is occupied by Finland, the fifth – Germany. Next in the top ten rankings: Japan (6th place), Hong Kong (7), the Netherlands (8) United Kingdom (9) and Sweden (10).

The countries by «Innovation-driven indicators» shown on the Figure 2.

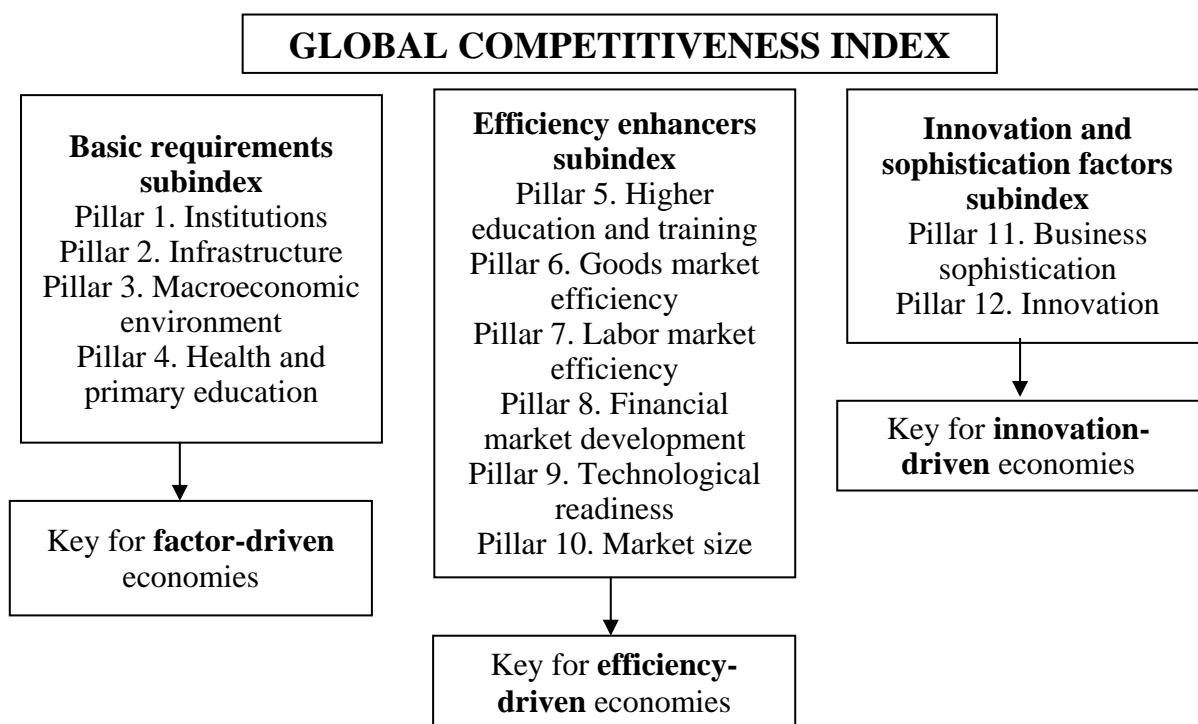


Fig. 1 Source: Insight Report « The Global Competitiveness Index 2014–2015»

Innovation-driven economies 2014-2015 (37 economies)	
1. Australia	20. Luxembourg
2. Austria	21. Malta
3. Belgium	22. Netherlands
4. Canada	23. New Zealand
5. Cyprus	24. Norway
6. Czech Republic	25. Portugal
7. Denmark	26. Puerto Rico
8. Estonia	27. Qatar
9. Finland	28. Singapore
10. France	29. Slovak Republic
11. Germany	30. Slovenia
12. Greece	31. Spain
13. Hong Kong SAR	32. Sweden
14. Iceland	33. Switzerland
15. Ireland	34. Taiwan, China
16. Israel	35. Trinidad and Tobago
17. Italy	36. United Kingdom
18. Japan	37. United States
19. Korea, Rep.	

Fig. 2 Source: Insight Report « The Global Competitiveness Index 2014–2015»

Innovation is an important component of competitiveness. It has been shown by that innovative countries had higher productivity and income than the less-innovative ones. It plays a significant role in creating the differences of performance and competitiveness not only among regions and countries but among firms as well. Innovation has been with us for ages but it is only in the last decades that it has become a major policy tool for countries and firms alike for sustainable competitiveness. The main reason for this emphasis on innovation is its major role in income and employment growth. High quality science and research and development (R&D) are not sufficient



for the realization of important economic and social objectives. New ideas and inventions being the initial steps leading to innovation are obviously important but they may have little economic and social impact unless they are commercialized. New ideas and inventions are transformed into innovation once they are commercialized.

Ensuring competitiveness of the national economy is challenge each State which seeks economic growth. Among factors in the formation and maintenance of competitive conditions is the main such a policy that will encourage the emergence of scientific research and innovation. In the context of globalization and the power of it efficiency of research and innovation potential for innovation determines the distribution of income between the world total countries, creates a new system of global division of labor, new forms configuration of international specialization on the creation of new knowledge and its used in the production process [1, p. 6].

One of the key objectives of public policy today is to encourage economic development by increasing its competitiveness. An important mechanism of such incentives, at this stage of economic development, is primarily innovation policy as in time of innovation and technological developments, information is a valuable commodity. The selection and implementation of effective innovation policy, and the creation of tools such exposure is quite relevant in times of high innovation achievements.

**References:**

1. Fagerberg J. «What do we know about innovation? Lessons from the TEARI project», Centre for Technology, Innovation and Culture, University of Oslo, TEARI project. Report No. 1., 2004.
2. World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2014–2015, Sweden 2015.

## СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

**Дзюбак К. М.**

здобувач кафедри економіки підприємства та землеустрою

*Чорноморський державний університет імені Петра Могили  
м. Миколаїв, Україна*

### **ПЕРСПЕКТИВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА В КОНТЕКСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ**

Будь-яка господарююча, економічна система розпочинає своє існування з початком виробничого процесу, тобто процесу виробництва матеріальних благ – товарів, робіт, послуг. Він являє собою першу сходинку всього великого механізму національної економіки, здатної нарощувати свої потужності у результаті взаємодії процесів купівлі-продажу таких матеріальних благ з отриманням доходу, прибутку (тобто грошово-матеріальної бази) та подальшим розподіленням цієї грошово-матеріальної бази знов таки на виробництво, на сплату податків та обов'язкових платежів, решту – на власний розсуд. Інакше кажучи, цей процес має циклічний характер, починається він з виробництва, проходить низку етапів у колообігу та повертається знов до первинного етапу – етапу виробництва.

Аналізуючи стан розвитку та конкурентоспроможності всієї країни та перспективні напрямки її глобалізаційно-цивілізаційного прогресу, виходять з рівня розвитку виробничої складової цієї країни, тобто від визначення місця та частки виробництва вітчизняного сільськогосподарського продукту у сукупній масі національного економічного розвитку.

Цілком зрозуміло, що як для людини зокрема, так і для суспільства в цілому визначальними у реалізації їх потреб є товари та послуги, вироблені на вітчизняних та іноземних підприємствах. З точки зору макроекономічних показників країни вирішальним є саме розвиток вітчизняного виробництва, який знаходиться в прямій залежності від розвитку ринку купівлі-продажу та розподілення національного багатства між учасниками економічної системи. Тому що нічого не виробивши спочатку, не можна нічого продати в подальшому.

Враховуючи те, що сільське господарство виробляє продукти харчування для населення, сировину для переробної промисловості, забезпечує інші потреби суспільства, тобто є основою продовольчої безпеки країни, перед державою постає дуже важлива і вирішальна роль подолання негативних та невирішених наслідків проведення аграрної реформи в Україні, якою питанням виробництва сільськогосподарської продукції відведено досить незначне місце.

Аналіз основних показників економічної діяльності аграрного виробництва за 1990-2012 рр. свідчить, що за роки незалежності цей вид економічної діяльності не набув нових якісних стимулів для зростання. Виробництво валової продукції сільського господарства (у порівнянних цінах 2005 р.) за 1990-2012 рр. знизилося на 45,5 млрд. грн., з них рослинництва – на 7,9 млрд. грн., тваринництва – на 37,4 млрд. грн., або на 31,1%, 11,8% і 47,2% відповідно. Водночас, починаючи з 2000 р., було подолано негативну тенденцію постійного зниження виробництва валової продукції сільського господарства; приріст виробництва сільськогосподарської продукції у 2010 р. порівняно з 1999 р. становив 41,6%, у т.ч. рослинництва – 65,8%, тваринництва – 17,7% [1, с. 59].

Також не вирішеним на державному рівні залишається питання про механізм формування собівартості сільськогосподарської продукції, адже одна частина вчених

бореться за її зменшення, інша – за збільшення собівартості, яка в подальшому призведе до підвищення якості сільськогосподарської продукції, а отже до її конкурентоспроможності.

Важливо відзначити, що сільськогосподарські підприємства незалежно від підгалузі, в якій вони функціонують, мають спільні витрати, які є обов'язковими та не залежать від суб'єктивної волі керівників таких підприємств. Серед них: витрати на оплату праці, які становлять основну частку витрат у собівартості; на паливо та мастильні матеріали; роботи та послуги сторонніх організацій; ремонт необоротних активів; інші витрати на утримання основних засобів; загальновиробничі та інші витрати. При цьому статистичні дані свідчать про те, що заробітна плата працівників, безпосередньо задіяних у сільському господарстві, одна з найнижчих в Україні та складає 8-12% в структурі собівартості сільськогосподарської продукції, сільськогосподарські підприємства використовують застаріле обладнання, машини, техніку, а капітальні ремонти або будівництво нових будівель, приміщень проводяться вкрай рідко, виняток складають крупні агрокомпанії, які є конкурентоспроможними не тільки на вітчизняному ринку, а й на глобалізованому.

Цікаво, що саме ці статті витрат покладено в основу розрахунку рівня рентабельності сільськогосподарської діяльності сільськогосподарських підприємств у складі виробничої собівартості та інших операційних і фінансових витрат, за якими знаходять значення повної собівартості сільськогосподарської продукції (робіт, послуг), в т.ч. за їх видами. В свою чергу, показники повної собівартості сільськогосподарської продукції та виробництва слугують плацдармом для визначення рівня рентабельності та рівня ефективності сільськогосподарського виробництва в цілому (табл. 1).

Таблиця 1

**Рентабельність продукції сільськогосподарського виробництва, % \***

Роки	Продукція сільського господарства		
	всього	в т.ч. продукція рослинництва	в т.ч. продукція тваринництва
1990	42,6	98,3	22,2
2007	15,6	32,7	-13,4
2008	13,4	19,6	0,1
2009	13,8	16,9	5,5
2010	21,1	26,7	7,8
2011	27,2	32,3	13,0

*Складено за даними джерела [2]*

Треба констатувати, що в даний час державна політика країни налаштована таким чином, що проголошено та закріплено на законодавчому рівні підтримку збиткових підгалузей (зокрема, тваринництва). Проте розділення підгалузей сільського господарства на прибуткові та збиткові є згубним для галузі в цілому, тому держава повинна відігравати центральну, вирішальну роль у стабілізації виробництва сільськогосподарської продукції за всіма її видами, при чому ефективним для українського агровиробника вважаємо належне співвідношення і ринкового, і державного регулювання, які за даних умов здатні посилити можливості одне одного та сприяти виведенню сільського господарства на справедливо гідне місце у глобальному масштабі.

Важливо відзначити, що основною причиною відставання темпів виробництва та розвитку сільського господарства від країн Європи є надмірна популістська політизація економічного регулювання, яка висловлює інтереси олігархічно налаштованої еліти суспільства. Ця еліта ставить перед собою за мету отримання в короткостроковій перспективі максимального прибутку від сільського господарства через купівлю-продаж сільськогосподарської продукції. Саме цим можна пояснити, чому договори оренди земель сільськогосподарського призначення представники олігархічного кола укладають на 3-5 років, а не на 49 років, як прийнято у цивілізованому світі.

За роки незалежності державні інституції виявили свою незацікавленість в дієвому проведенні аграрної та земельної реформи, більш того держава з кінця 2004 р. взагалі гальмувала процеси перетворень у сфері земельних відносин.

Нині основним напрямком державної політики щодо здійснення земельної реформи повинен бути обґрунтований науковий супровід забезпечення реформи, яка повинна бути орієнтована на підтримку вітчизняного сільгоспвиробника. Такий супровід повинен включати організаційно-економічні, землевпорядно-правові та інформаційно-світоглядні заходи. Однак їх державою досі не визначено та не впроваджено. Також аграрна ситуація загострюється відсутністю в нашій країні єдиної виваженої збалансованої моделі економічного розвитку сільського господарства, серцевиною якої повинно стати інноваційне виробництво сільгосппродукції на конкурентному рівні.

Перспектива розвитку та підвищення конкурентоспроможності вітчизняного сільськогосподарського виробництва полягає у розробці моделі економічного розвитку сільського господарства, яка ґрунтується на формуванні та розвитку корпоратизації економічних відносин.

Досвід передових країн світу свідчить про неминучу важливість та поширення корпоративної форми господарювання, яка забезпечує в межах однієї складної структури (корпорації) проходження усіх етапів «життя товару» – від виробництва до контролю за його надходженням до кінцевого споживача. Даний вид організації суспільно-економічних відносин нині набуває збільшеного сенсу з огляду на те, що сучасні конституційні реформи, які впроваджуються діючим парламентом, направлені на децентралізацію влади, отже на посилення регіонів, які представляють собою, з нашої точки зору, локомотивом економічних перетворень та зрушень всієї країни.

Корпоративну форму господарювання раціонально прилаштувати до особливостей розвитку кожної місцевості, регіону. За організаційно-управлінським видом така форма господарювання може мати ознаки колективного господарства (за методом побудови роботи колгоспів радянських часів), укрупнених фермерських господарств або, що більш важливо, мати ознаки державоподібних утворень, інакше кажучи, зменшеної копії держави.

### **Література:**

1. Дейнеко Л.В. Державне регулювання виробництва та споживання продовольчих товарів в умовах глобалізації / Л.В. Дейнеко, П.М. Купчак // Регуляторні механізми у сфері виробництва та споживання продовольчих товарів в умовах інтеграційних процесів: Матеріали Міжнародної наук.-практ.конф., 25 черв. 2010 р. / відп. ред.. Л.В. Дейнеко. – Миколаїв, Миколаївська філія Європейського університету, 2010. – 164 с.
2. Статистичний щорічник України за 2012 рік / Державний комітет статистики України; за ред. О.Г. Осауленка. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2012. – 560 с.

**Карпенко Л. Ф.**

здобувач кафедри біржової діяльності

*Національний університет біоресурсів і природокористування України  
м. Київ, Україна*

## **РОЛЬ ДЕРЖАВИ В РОЗВИТКУ БІРЖОВОЇ ТОРГІВЛІ**

Біржова система сьогодні – це провідна ланка ринкової економіки. Соціально-економічні та політичні процеси, що відбуваються в нашій країні суттєво впливають на весь механізм діяльності біржової сфери.

В процесі еволюційного розвитку біржового ринку вплив держави на біржові відносини постійно варіювався і не мав сталого характеру.

Ну думку А.І. Берлача [1, с. 30] та О.М. Сохацької [2, с. 346], в багатьох країнах Європи, біржі з самого початку заснування були під наглядом держави, що чітко контролювала їхню діяльність. Дослідники відзначають, що в деяких країнах, якщо на біржі порушувались правила керуючі органи забороняли торгівлю тими чи іншими видами продукції або закривали біржі взагалі.

В Україні вплив держави на біржову торгівлю особливо активізувався в період становлення біржового ринку. Зокрема, уряд впливав і впливає на ринок цінних паперів шляхом прийняття законів регулювання його діяльності.

Професор А.І. Берлач констатував, що з переходом від одного рівня розвитку до іншого, біржа стає допоміжним апаратом державного регулювання ринкових відносин. За наявності біржової статистики товарообігу держава отримувала дані про рух цін на ринку та товарні запаси [3, с. 68].

В Україні для регулювання та координації біржової діяльності існує система органів влади та державного управління до яких належать Президент України, Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Міністерство фінансів України, Міністерство економіки України, Міністерство аграрної політики України, НБУ, Антимонопольний комітет України, Фонд державного майна України, Державна служба фінансового моніторингу України, Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України. Функції контролю за виконанням законодавства виконують Міністерство внутрішніх справ, Генеральна прокуратура, Служба безпеки та судові органи.

Всі перераховані вище відомства більшою або меншою мірою беруть участь у функціонуванні вітчизняного біржового ринку.

Варто відзначити, що держава приймаючи участь у біржовій торгівлі та регулюючи біржовий ринок координуючу роль в цьому процесі надає правовим інструментам, до числа яких відносять заходи адміністративного й економічного характеру.

Одним із правових інструментів є максимально можливе інформування про діяльність біржового ринку. Володіючи інформацією щодо цін і обсягу продажів, біржі стають для держави ефективним засобом регулювання ринкових відносин. В такому розрізі державні органи можуть контролювати економічний стан підприємств та галузей, а в багатьох випадках і приймати участь у формуванні ринкової кон'юнктури.

Місце держави в біржовій торгівлі знайшло відображення в Законі України «Про товарну біржу», прийнятому у 1991 р., де державі належить роль у відносинах, пов'язаних із діяльністю товарних бірж. Так держава забезпечує державну реєстрацію товарних бірж, виступає гарантом захисту майнових прав товарної біржі та законодавчо визначає порядок ведення біржею бухгалтерського обліку, подання статистичної інформації, вирішення спорів, що виникають з біржових угод [4]. Також роль держави визначається у Законі України «Про державну підтримку сільського господарства України» прийнятому у 2004 році. Відтак йдеться про функції держави як засновника аграрної біржі з ексклюзивними повноваженнями, а також встановлення на законодавчому рівні правових засад іншої участі держави у біржових відносинах [5].

Повертаючись до розгляду принципів державного регулювання та ролі держави в біржовій торгівлі, слід взяти до уваги, що біржова торгівля тісно пов'язана із господарською діяльністю країни. В цьому контексті звернемося до Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності», відповідно до якого принципами державної регуляторної політики є: доцільність, адекватність, ефективність, збалансованість, передбачуваність, прозорість та врахування громадської думки [6].

Узагальнивши вищенаведену інформацію, можна зробити висновок, що без участі держави біржова торгівля не може ефективно функціонувати. Сьогодні на державу покладені обов'язки забезпечення біржового ринку законодавчою базою та формуванням правового поля. Забезпечення функцій держави щодо біржової діяльності сформує можливість встановити єдині правила для всіх суб'єктів, які приймають участь у біржовій діяльності. Акцентуючи увагу на адміністративно-правовому регулюванні біржової

торгівлі та біржового ринку, слід відмітити, що таке регулювання має бути елементом взаємовідносин уряду з біржами. В той же час з боку держави тиск на діяльність бірж повинен бути помірним для забезпечення балансу між інтересами суб'єктів біржових відносин та органами їх регулювання.

### **Література:**

1. Берлач А.І. Біржове право України: [навч. посіб.] / Анатолій Іванович Берлач. – К. : Університет «Україна», 2007. – С. 30.
2. Сохацька О.М. Біржова справа: [підручник]. – [2-ге вид. змін. і допов.] / О. М. Сохацька. – Тернопіль: Карт-бланш; К. : Кондор, 2008. – С. 346.
3. Берлач А. І. Біржове право України: [навч. посіб.] / Анатолій Іванович Берлач. – К. : Університет «Україна», 2008. – 316 с.
4. <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1956-12>
5. <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1877-15>
6. <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1160-15>

**Ціхановська В. М.**

доктор економічних наук, доцент,  
професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,  
готельно-ресторанної справи та туризму

*Вінницький національний аграрний університет  
м. Вінниця, Україна*

## **СТАН ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ**

Ринок, як структурована за рольовими характеристиками економічних агентів система, потребує регулювання, для чого безперечно створені відповідні інституції, інститути та механізми, які конституюють цей процес. Інституції і механізми регулювання (саморегулювання) ринку слід розглядати як систему взаємозалежних утворень, які формують інституціональну структуру впливів держави й ринку на поведінку економічних агентів. Дана інституціональна структура – це органічно вбудована система економічних відносин, ринкових взаємодій, регуляторів, інституцій та інститутів [1].

Інституційне середовище і економічний базис формують комплексний інституційно-економічний механізм регулювання агропродовольчого ринку, який включає такі механізми: розробка інструментів регулювання попиту і пропозиції сільськогосподарської продукції та продовольства, міжрегіонального товарообміну, регулювання аграрної сфери, що дозволяє формувати стратегічний підхід у розвитку агропродовольчого ринку. Інституційно-економічний механізм лібералізації та регулювання торгівлі сільськогосподарськими товарами дозволяє визначити шляхи і методи досягнення цілей агропродовольчої політики держави, які не суперечать вимогам багатосторонньої торговельної системи СОТ і враховують національні економічні інтереси.

З урахуванням різних підходів до визначення інститутів як економічної категорії, запропонованих свого часу У. Нортонем, О. Вільямсоном, Дж. Ходжсоном, Г.Б. Клейнером та іншими дослідниками, інститути розвитку агропродовольчого ринку визначаємо як сукупність норм і правил, що регулюють склад і відносини суб'єктів діяльності в агропродовольчій сфері [2].

Інституційний розвиток у сучасних умовах є пріоритетним напрямом удосконалення системи управління АПК і передбачає впорядкування, координацію та розробку дій з ефективного використання сукупності формальних і неформальних правил та норм (законів, положень, кодексів поведінки, звичаїв), взаємозв'язків і взаємодій, що містять умови проведення й обмеження економічної діяльності на агропродовольчому ринку.

З огляду на це інституційний розвиток агропродовольчого ринку має базуватися на таких принципах: системності організаційних та інституційних перетворень у всіх ланках функціонування ринку і на всіх рівнях; збалансованості інститутів, що забезпечують розвиток системи регулювання агропродовольчих ринків; створення комплексної інформаційної забезпеченості системи управління та надійного зворотного зв'язку.

До інституційного середовища слід віднести інститут регіональних досліджень НАН України, який є головною науковою установою України з проблем регіональної політики та транскордонного співробітництва. У даному випадку необхідно згадати цільові програми, що безпосередньо впливають на національний агропродовольчий ринок: Закон України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» та інші законодавчі та нормативно-правові акти, відповідно до яких здійснюється діяльність в аграрному секторі, гарантуються рівні права суб'єктам господарювання, визначаються раціональні норми споживання харчових продуктів і показники досягнення продовольчої безпеки держави, реалізуються державні програми у сфері розвитку аграрного сектору, зокрема Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року, Державна цільова економічна програма розвитку рибного господарства України на 2012–2016 роки, національні проекти «Відроджене скотарство», «Зерно України», «Зелені ринки», Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», який визначає стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності на 2011-2021 роки. Слід також зазначити, що на регіональному рівні сформована правова база, що регулює в цілому відносини між основними учасниками агропродовольчого ринку. Важливу роль у розвитку агропродовольчого ринку повинні відігравати галузеві спілки (асоціації).

На території України можна простежити досвід діяльності аграрних палат. До 1939 року такі палати ефективно працювали в Західній Україні. У 1997 році своїм рішенням Львівська обласна рада відновила діяльність аграрної палати на території області, як представницького органу власників землі й організувала прямі вибори до органів управління цієї палати [3]. У 2005 році створено Національну сільськогосподарську палату України (НСПУ) відповідно до Закону України «Про об'єднання громадян». Однак існування НСПУ у такому статусі не дозволяє діяти їй як органу професійного самоврядування через недостатність повноважень. Немає єдності в нормативному регулюванні, майже відсутні спеціальні податкові норми, дуже низький рівень гарантій професійної діяльності. Таке явище, як органи професійного самоврядування, в Україні на сьогодні фактично взагалі не відомі.

Аграрні палати в Німеччині були засновані майже сто років тому відповідно до закону про аграрні палати 1894 року. Головна мета – дбати про професійну підготовку і технічний прогрес у сільському господарстві для підвищення конкурентоздатності сільськогосподарських товаровиробників, а також представництво їхніх інтересів в державних органах.

Практично у всіх європейських країнах статус, повноваження та місце аграрних палат в суспільному й економічному житті передбачено законом.

Досвід країн Вишеградської четвірки та інших країн Східної Європи – членів Європейського Союзу фінансування розвитку громадянського суспільства, самоврядування села та агропромислового комплексу з державного бюджету приведе до збалансування постійних показників самоврядування, а також буде стимулом до впровадження важелів і противаг у сфері аграрної політики, розвитку чесної конкуренції при реалізації товарів.

Створення і діяльність аграрних палат сприятиме: підвищенню ефективності та конкурентоспроможності підприємств АПК та продукції аграрного сектору; створенню механізму об'єднання інтересів держави і сільгоспвиробників, ролі селян, організацій АПК у формуванні державної політики; реформуванню системи управління аграрним сектором через делегування функцій держави професійним організаціям; задоволенню потреб суб'єктів аграрного сектору; стабілізації його діяльності та функціонуванню як ефективної саморегульованої й самокерованої системи, підвищенню рівня доходів і добробуту населення. Відсутність законодавчого поля гальмує ефективну діяльність Аграрної палати. Прийняття

цього закону сприятиме: підвищенню ролі професійних громадських організацій у формуванні й реалізації аграрної політики; розвитку аграрного ринку та його інфраструктури; навчанню і підвищенню кваліфікації зайнятих в аграрному секторі; здійсненню моніторингу та інформаційній підтримці юридичних і фізичних осіб; розвитку несільськогосподарських видів діяльності, соціальної інфраструктури села, комплексному розвитку сільських територій; підтримці діяльності й розвитку професійних об'єднань в аграрному секторі; підвищенню якості та конкурентоздатності сільськогосподарської продукції; підтримці її експорту, забезпеченню збалансованості експорту-імпорту [2].

Поступальний розвиток ринкової економіки в Україні свідчить про об'єктивну необхідність формування відповідних інститутів, які гармонізують інтереси держави, підприємців і громадськості. Діюча в Україні система державного регулювання має ряд недоліків: надмірність повноважень органів влади щодо встановлення правил і стандартів професійної діяльності та вимог до продукції; низька ефективність і високі витрати на нагляд і контроль з боку органів влади; недостатність інституційно встановлених механізмів зворотного зв'язку між підприємницьким співтовариством і органами влади в питаннях правомочності й нагляду. Перелічене призводить до високих витрат держави та підприємств на підтримку неефективної системи контролю.

Інституційна система агропродовольчого ринку залежить також від застосовуваних механізмів внутрішнього і зовнішнього регулювання. У сфері внутрішнього регулювання це насамперед система оподаткування, пільгового кредитування, інвестиційної допомоги та ін. У сфері зовнішнього регулювання – це система тарифного квотування, митно-тарифного регулювання та ін. Найбільше значення має активізація організацій виробників і переробників продукції, які повинні повною мірою використовувати надані їм можливості.

Отже, можна зробити висновок, що в Україні на національному і регіональному рівнях в основному сформована нормативно-правова база, що орієнтується передусім на збільшення виробництва сільськогосподарської продукції, однак меншою мірою щодо регулювання її збуту, за низької активності об'єднань сільськогосподарських товаровиробників у цих процесах. Як переконує досвід країн світу, ефективний розвиток агропродовольчого ринку має базуватися на інституціональній основі, яка включає в себе, окрім розвиненої нормативно-правової системи, біржі, посередницькі та оптові продовольчі ринки, аукціони та інші структури, через які та за їх участю забезпечується рух сільськогосподарської сировини і продовольства.

### **Література:**

1. Калетнік Г.М. Інститути інфраструктури та ціноутворення у розвитку аграрного ринку: регіональний аспект : моногр. / Г.М. Калетнік, О.Г. Шпикуляк, Г.О. Пчелянська. – Вінниця: ТОВ «Фірма «Планер», 2012. – 324 с.
2. Ціхановська В.М. Організаційно-економічний механізм функціонування агропродовольчого ринку України: теорія, методологія, практика: дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук: 08.00.03: захищена 25.12.2015: затв. 28.04.2015 / Ціхановська Вікторія Михайлівна; Вінницький національний аграрний університет. – Вінниця, 2014. – 490 с.
3. Інноваційні підходи до регіонального розвитку в Україні: аналіт. доп. / С.О. Біла, Я.А. Жаліло, О.В. Шевченко, В.І. Жук [та ін.]; за ред. С.О. Білої. – К. : НІСД, 2011. – 80 с.



## **СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

**Бадасян А. Г., Долгополова А. П.**  
студенти

*Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля  
м. Северодонецьк, Луганська область, Україна*

### **СТВОРЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ УМОВ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК**

Мета кожного підприємства – розвиток, для подальшого зростання прибутку. Тому, рано чи пізно настає момент, коли характеристики вітчизняного ринку, політичний клімат чи економічні умови в державі перестають задовольняти підприємство. Саме тоді виникає потреба виходу підприємства на зовнішні ринки збуту.

Вихід підприємства на зовнішній ринок підвищує ефективність господарської діяльності як на рівні мікроекономік, так і в масштабах усього народного господарства [1, с. 73].

Процес організації зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) підприємства дуже складний, оскільки підприємство має детально проаналізувати усі умови виходу на зовнішній ринок (національні умови та умови ринку, на який підприємство планує вийти) та вибрати найбільш сприятливий для підприємства вид ЗЕД.

З урахуванням статті 4 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», у число основних видів ЗЕД можна включити наступне: міжнародна торгівля; міжнародний лізинг; використання активів із-за кордону; контрактні форми ЗЕД; міжнародні інвестиції [2].

На вибір найбільш сприятливого для підприємства виду ЗЕД впливає ряд чинників, які поділяються на зовнішні та внутрішні.

Зазвичай, до зовнішніх чинників належать економічна свобода, конкуренція, ризики присутність у державі тощо; а до внутрішніх – витрати підприємства, контроль, досвід, масштаби ЗЕД та досвід [3, с. 41-43].

Організація виходу підприємства на зовнішні ринки також залежить від методу виходу підприємства на зовнішні ринки – прямий та непрямий метод, тобто через власну фірму або за допомогою посередників.

При використанні прямого методу виходу підприємства на зовнішній ринок передбачається наявність високої комерційної кваліфікації персоналу. Він застосовується у випадку, коли легко визначити споживачів або вони самі знаходять продавця.

Непрямий метод виходу підприємства на зовнішні ринки використовується у разі браку інформації про зовнішній ринок збуту або досвіду роботи на ньому. Цей метод найчастіше використовують підприємства, які тільки починають свою діяльність на зовнішньому ринку, тому що для нього необхідно менше капіталовкладень, оскільки не треба створювати відділ, який буде займатися встановленням контактів з іноземними партнерами, та підприємство несе менше ризиків

Інший бік організації ЗЕД підприємства – економічне забезпечення, яку представляє собою систему економічних відносин, що виникають у процесі виробництва й реалізації благ (товарів, робіт, послуг) між окремими (самостійними) суб'єктами ринку, між суб'єктами ринку і державою (регіоном), між самою структурою та її трудовим колективом, між власниками капіталу і найманими працівниками з приводу порівняння витрат із доходами, виявлення, розподілу та використання прибутку [4, с. 25]. До економічного забезпечення ЗЕД підприємства належать митно-тарифні та валютні фактори, здешевлення виробництва, підвищення ефективності господарювання, інвестування, ціноутворення, мотивація, оцінка ризиків тощо.

Також підприємству необхідно взяти до уваги існування багатьох обмежень та перешкод при виході підприємства на зовнішні ринки збуту. Такими обмеженнями є митні бар'єри, митні тарифи, валютний контроль з боку держави та юридичні обмеження.

Отже, організаційно-економічні умови виходу підприємства на зовнішній ринок є своєрідним підґрунтям для здійснення ЗЕД підприємства. Організаційні умови забезпечують створення необхідних структур та взаємозв'язків для забезпечення функціонування системи, а економічні умови забезпечують пошук ресурсів, необхідних для роботи підприємства на зовнішніх ринках збуту. Підприємство має урахувати обмеження, які можуть виникнути при виході підприємства на зовнішній ринок. Правильна розробка організаційно-економічного забезпечення допомагає створенню необхідних умов для виходу підприємства на зовнішні ринки збуту.

#### **Література:**

1. Васильєва С.І. Стратегія виходу підприємства на зовнішні ринки / С.І. Васильєва, І.С. Кочевих // Молодий вчений. – 2014. – № 5. – С. 73-74.
2. Про зовнішньоекономічну діяльність [Текст]. Закон України від 16 квіт. 1991 р. № 959-ХІІ. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/959-12/page>.
3. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : [навч. посіб.] / О.А. Кириченко. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2002. – 384 с.
4. Львовчкін С.В. Фінансовий механізм макроекономічного регулювання / С.В. Львовчкін // Фінанси України. – 2000. – № 12. – С. 23-28.

**Варламова А. Ю.**

студентка

Науковий керівник: **Скибінська З. М.**

кандидат економічних наук,

доцент кафедри обліку та аналізу

*Національний університет «Львівська політехніка»*

*м. Львів, Україна*

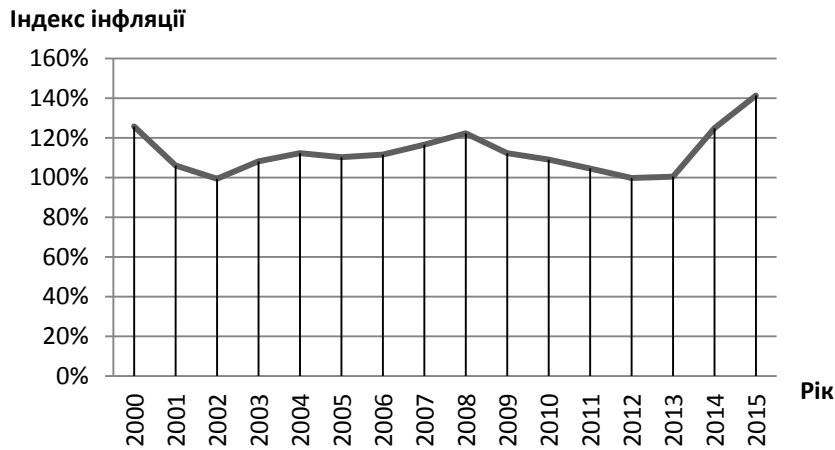
### **ВПЛИВ ЗМІН ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА УКРАЇНИ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «ЛЬВІВСЬКИЙ ЛІКЕРО-ГОРІЛЧАНІЙ ЗАВОД»**

Запорукою успішного функціонування підприємств є не тільки внутрішні фактори, такі як стратегії, цілі, завдання, структура, технологія, персонал, організаційна культура тощо, але й зовнішні. Одним з основних факторів, які впливають ззовні є економічне середовище, в якому підприємство здійснює свою діяльність.

Розглянемо зміни в економічному середовищі України за останні п'ять років. За основу цього аналізу взято два показники, що характеризують стан економіки в країні – індекс інфляції та номінальний внутрішній валовий продукт на душу населення.

Індекс інфляції – показник, що характеризує динаміку загального рівня цін на товари та послуги, які придбаває населення для невиробничого споживання. Цей показник розраховується на основі споживчого набору товарів продовольчого та непродовольчого призначення і послуг. Зазначений набір товарів (послуг) є єдиним для всіх регіонів країни та ґрунтується на структурі споживчих грошових витрат домогосподарств міських поселень [1].

Цей показник зображує знецінення національної грошової одиниці та зростання рівня цін в країні, що є прямими наслідками зміни умов економічного середовища. Отже, дослідження індексу інфляції дозволить оцінити такі зміни. Значення показника індексу інфляції за 2000-2015 рр. наведено на рис. 1.



**Рис. 1. Динаміка індексу інфляції в Україні за 2000-2015 рр.**

*Дані взято з Фінансового порталу «Мінфін», 2008–2015 [2]*

З вищенаведеної таблиці випливає, що 2008 року був пік індексу інфляції, спричинений економічною кризою того часу, проте з наступного року і до 2013р. включно цей показник мав тенденцію до зниження. Також з графіку видно різкий зріст індексу інфляції починаючи з 2013 року. В рамках цього дослідження найбільшу увагу приділено останнім п'яти рокам (2010-2015 рр.), адже такий різкий зріст індексу інфляції, який ми спостерігаємо у 2013-2015 рр. свідчить про значне погіршення економічного середовища в країні.

Оскільки підприємство, на прикладі якого буде розглянуто вплив економічного середовища на фінансово-господарську діяльність займається виробництвом алкогольних виробів, варто звернути увагу, що у 2015 році індекс інфляції по всіх товарах та послугах становив 141,4%, по продовольчих товарах – 134,2%, а по алкоголю і тютюну – 125,2%. Тобто рівень цін на товари, що виробляє підприємство зріс менше ніж на продовольчі товари та всі товари і послуги загалом.

Іншим показником, який відображає стан та розвиток економічного середовища країни є валовий внутрішній продукт. Цей показник характеризує кінцевий результат виробничої діяльності економічних одиниць-резидентів у сфері матеріального і нематеріального виробництва. Номінальний ВВП на душу населення, який обрано для здійснення аналізу, це загальний обсяг виробництва, який вимірюється в поточних цінах (цінах на момент виробництва) поділений на кількість населення країни у звітному році. Значення цього показника за останні чотири роки подано у табл. 1.

Таблиця 1

**Динаміка номінального ВВП в Україні за 2010-2014 рр.**

Рік	Населення, тис. чол.	Номінальний ВВП на душу населення, грн.	Темп приросту	
			Абсолютний, грн.	Відносний, %
2010	45778,5	23648,0	+3776,6	+19,0
2011	45633,6	28851,5	+5203,6	+22,0
2012	45553,0	30928,6	+2077,0	+7,2
2013	45426,2	32028,5	+1099,9	+3,6
2014	42928,9	36495,9	+4467,4	+13,9

*Дані взято з Фінансового порталу «Мінфін», 2008–2015 [2]*

Проаналізувавши динаміку ВВП, можна зробити висновок, що зміна цього показника в Україні має позитивні тенденції, але у 2012-2013 роках приріст ВВП є значно меншим, ніж у попередніх та наступних роках.

Отже, з аналізу ВВП та індексу інфляції випливає, що до 2011 року включно економіка України активно розвивалась, а економічне середовище було сприятливим для здійснення фінансово-господарської діяльності підприємств. У 2012-2013 роках відбулось різке погіршення економічної ситуації, а незначні покращення почались у 2014 році.

Проаналізуємо результати фінансово-господарської діяльності одного з промислових підприємств України – ПрАТ «Львівський лікєро-горілочний завод» за аналогічний період. Основні показники результатів діяльності підприємства викладено нижче (табл. 2).

Таблиця 2

**Динаміка результатів діяльності  
ПрАТ «Львівський лікєро-горілочний завод» за 2010-2014 рр.**

Роки	Показники та їх відхилення								
	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Відхилення		Валовий прибуток	Відхилення		Чистий фінансовий результат: прибуток	Відхилення	
		Абсолютне, грн.	Відносне, %		Абсолютне, грн.	Відносне, %		Абсолютне, грн.	Відносне, %
2010	245045	-	-	50983	-	-	14260	-	-
2011	265333	+20288	+8,28	34093	-16890	-33,13	14149	-111	-0,78
2012	275245	+9912	+3,74	27448	-6645	-19,49	8769	-5380	-38,02
2013	272179	-3066	-1,11	53348	+25900	+94,36	29544	+20775	+236,91
2014	276748	+4569	+1,68	47873	-5475	-10,26	18583	-10961	-37,10

Дослідження динаміки результатів фінансово-господарської діяльності підприємства показало, що чистий дохід від реалізації продукції у 2013 році (найбільш несприятливий рік за результатами проведеного раніше аналізу економічного середовища України) зменшився, хоча у всі інші роки в рамках дослідження цей показник завжди зростав в порівнянні з попереднім роком. Проте, валовий прибуток підприємства збільшився майже в два рази в цьому році. Причиною було значне зменшення собівартості виготовлених товарів, робіт, послуг у 2013 році в порівнянні з 2012 роком, яке відбулось за рахунок використання запасів, куплених за старими цінами та продажем готової продукції за новими, вищими цінами.

Підсумовуючи результати проведеного дослідження, варто зазначити, що зміни в економічному середовищі безперечно мають значний вплив на діяльність економічних суб'єктів, проте ця залежність не завжди є прямою. Головним завданням фінансових менеджерів підприємств є передбачення наскільки це можливо змін в економічному середовищі та розроблення заходів, які допоможуть обернути ці зміни на користь підприємства. Яскравим прикладом ефективного управління підприємством є ПрАТ «Львівський лікєро-горілочний завод», який використав різке зростання рівня інфляції на свою користь і виробляв продукцію з виробничих запасів, закуплених за старими цінами, що спричинило зростання кінцевого фінансового результату.

**Література:**

1. Войнаренко М. П. Гроші та кредит. Практикум / М. П. Войнаренко, О. І. Барановський, І. С. Гуцал. – Л. : Новий Світ-2000, 2008. – 312 с.
2. Фінансовий портал «Мінфін», 2008–2015. Розділ індекс інфляції : <http://minfin.com.ua/>
3. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України / звітність ПрАТ «ЛЛГЗ» : <http://smida.gov.ua/>

**Добринь С. В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів

*Харківський національний економічний університет  
імені Семена Кузнеця  
м. Харків, Україна*

## **ОРГАНІЗАЦІЯ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА**

Сучасні умови господарювання вимагають від вітчизняних підприємств постійної уваги до змін ринкової інфраструктури, інфляційних процесів, зростання цін на сировину та комплектуючі, ускладнення умов залучення зовнішніх фінансових ресурсів. Все це вимагає від підприємств швидкого реагування та постійного пристосування планів і прогнозів, структур і засобів організації виробництва до нових вимог ринкового середовища.

В процесі формування, розподілу та використання фінансових ресурсів підприємства найважливішою умовою є дотримання певної збалансованості між збільшенням обсягів фінансових ресурсів та їх раціональним використанням з метою забезпечення фінансово-економічного розвитку підприємства. Однак, в сучасних економічних умовах, дотримання відповідного балансу суттєво ускладнюється збільшенням негативного впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства.

До основних факторів зовнішнього середовища відносяться: система оподаткування, інвестиційний клімат країни, рівень інфляції, грошово-валютна політика і коливання валютного курсу, динаміка змін ринкового попиту, рівень конкуренції на цільовому ринку, тощо [1; 3; 4].

До факторів внутрішнього середовища можна віднести: забезпеченість підприємства ресурсами й засобами виробництва, швидкість розвитку техніки й технологій, інтенсивність інноваційного процесу, якість і швидкість отримання інформації в системі управління, ефективність управлінських рішень, маркетингова стратегія підприємства, фінансова стратегія підприємства, забезпеченість власним капіталом та його мобільність, тощо [1-3].

Тому особливе місце посідає організація формування та розподілу фінансових ресурсів підприємства, через яку відбувається узгодження та координація різноспрямованих заходів щодо залучення та використання фінансових ресурсів для ефективного досягнення цілей і вирішення завдань, які ставить перед собою підприємство під тиском дії різноспрямованих чинників.

Організація формування та розподілу фінансових ресурсів підприємства являє собою регламентовану на управлінському рівні систему, що включає визначення цілей і пріоритетів розвитку діяльності підприємства, а також розробку різноманітних засобів їхнього забезпечення.

Розробка, реалізація і впровадження системи заходів щодо організації формування та розподілу фінансових ресурсів підприємства припускає проходження ряду етапів, серед яких можна відзначити:

1. Аналіз цілей формування фінансових ресурсів, встановлення можливостей їхньої реалізації і відповідного ресурсного забезпечення досягнення зазначених цілей і завдань;
2. Визначення стратегій і механізмів реалізації обраних цілей;
3. Розробка системно збалансованих заходів для реалізації сукупності обраних стратегій;
4. Визначення пріоритетних напрямків цільового забезпечення реалізації таких стратегій відповідними ресурсами.

За такий підхід, сукупність цілей організації формування та розподілу фінансових ресурсів підприємства може бути розділено на три основні стратегічні напрямки:

- цілі розвитку виробничої сфери підприємства;
- цілі інноваційного та науково-технічного характеру

- маркетингово-збутові цілі.

Таким чином, налагодження організації формування та розподілу фінансових ресурсів стає складним процесом організаційних, структурних, функціональних та інших трансформацій, які надають суттєвий вплив на окремі аспекти виробничо-господарської діяльності підприємства. Побудова та удосконалення системи організації формування та розподілу фінансових ресурсів є одним з найважливіших елементів загального процесу виробничо-технологічного і соціально-економічного розвитку підприємства. Тому ключові цілі залучення та використання фінансових ресурсів повинні бути чітко узгоджені з рештою стратегічних і поточних планів підприємства.

Організація формування та розподілу фінансових ресурсів підприємства має розпочинатися одночасно з формуванням загальної стратегії розвитку підприємства, тобто має передбачати виконання наступних етапів:

- визначення стратегічних цілей і формулювання загальної стратегії розвитку;
- аналіз внутрішнього середовища і зовнішнього оточення підприємства;
- визначення зовнішніх джерел фінансування та можливості нарощування власних фінансових ресурсів;
- вибір партнерів по залученню зовнішніх фінансових ресурсів та визначення умов співробітництва;
- планування обсягів фінансових ресурсів;
- моніторинг і контроль виконання планів формування та розподілу фінансових ресурсів.

Початковий етап організації формування та розподілу фінансових ресурсів підприємства пов'язаний із визначенням стратегічних і довгострокових цільових орієнтирів діяльності підприємства, а також із розробкою стратегії досягнення комплексу встановлених цілей і завдань розвитку. Стратегічний аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства є досить необхідним для визначення подальшого напрямку розвитку підприємства. Результати аналізу умов діяльності підприємства та визначення головних ключових факторів реалізації конкретної стратегії дає можливість формування конкретних стратегічних планів щодо формування та розподілу фінансових ресурсів.

Результатом виконання зазначених вище процедур є формування цілісної і погодженої з різними аспектами стратегічного розвитку підприємства системи організації формування та розподілу фінансових ресурсів. Проте й під час оперативного управління використанням фінансових ресурсів також виникає ряд специфічних управлінських задач, що є характерними для сфери фінансових відносин:

1. Складність отримання, аналізу і використання інформації, необхідної для оперативного управління. Перш за все, це стосується отримання інформації із зовнішніх джерел: можливе несвоєчасне викладення інформації в офіційних джерелах, труднощі отримання певних даних, імовірно висвітлення неточних або суттєво занижених результатів. Щодо внутрішніх джерел, то інформаційний потік може бути обтяжений надмірним документообігом на підприємстві, що відповідно гальмує інформаційний потік та ускладнює отримання певної інформації.

2. Дублювання управлінських функцій, що здатне суттєво збільшити витрати або унеможливити економію.

3. Труднощі автономної оцінки ефективності формування та розподілу фінансових ресурсів.

4. Складність здійснення наскрізного фінансового контролю, несвоєчасне реагування та виявлення загрозливих тенденцій, що призводить до посилення внутрішніх ризиків, через які ускладнюється вирішення питань підвищення ефективності використання фінансових ресурсів.

### **Література:**

1. Добрынь С. В. Управління фінансовими ризиками підприємства [Електронний ресурс] / С. В. Добрынь // Ефективна економіка. – 2015. – № 5. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nayka.com.ua>

2. Колпаков В. М. Теория и практика принятия управленческих решений: учеб. пособие / В. М. Колпаков – [2-е изд., перераб. и доп.]. – К.: МАУП, 2004. – 504 с.
3. Назарова Г. В. Організаційні структури управління корпораціями: монографія / Г. В. Назарова. – [2 вид., доп. і перероб.]. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2004. – 420 с.
4. Шифрин М. Б. Стратегический менеджмент: учебное пособие / М. Б. Шифрин. – СПб.: Питер, 2006. – 240 с.

**Кисельова І. О.**

студентка

Науковий керівник: **Кондратюк О. І.**

доцент кафедри економіки та фінансів підприємства

*Київський національний торговельно-економічний університет*

*м. Київ, Україна*

## **СТАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Розвиток підприємницької діяльності на сучасному етапі характеризується активним пошуком дієвих заходів вдосконалення роботи підприємства та підвищення його конкурентоспроможності в даному сегменті. Саме цілеспрямоване стратегічне планування процесу управління може дозволити визначити рівень досягнення ефективності діяльності підприємства та можливість щодо його вдосконалення і розвитку.

На сьогоднішній день середовище діяльності більшої частини підприємств визначається підвищенням невизначеності та певної складності, що вказує на необхідність впровадження в практичну діяльність креативних ідей і технологій планування. Для більшої ефективності залучення стратегічного планування потрібно дослідити його значущість в процесі управління підприємством.

Процес управління підприємством є головним, базисним поняттям процесного підходу, він є одним із найпоширеніших в теорії менеджменту. Відповідно до цього М. Мескон з іншими авторами визначають процес управління як серію системних, безперервних взаємопов'язаних дій [5, с. 71].

В управлінні підприємством процесний підхід має значну популярність. Головна перевага, це існування прямої орієнтації на замовника послуг та продукції, здійснення аналізу та постійного удосконалення виробничого процесу. Так як задоволення потреб споживача, тобто замовника, веде нас до того, що продукт буде придбаний, а послуги використовуватися. Процес, як категорія управління, тлумачиться як послідовність виражених дій для досягнення поставлених цілей [4, с. 26].

В основі стратегії розробки планів бізнес-процесів лежить низка принципів, якими повинні керуватися підприємства у своїй діяльності. Основні із них: диференційований ринок послуг, де кожен його сегмент має свою унікальність, свій стереотип.

Не існує такої пропозиції товарів та пропозиції послуг, які б змогли повністю задовольнити всі потреби споживачів; бо саме підприємство має можливість брати орієнтир на один або декілька ринкових сегментів. Але в усіх випадках краще перевершити свої можливості та стати лідером у певній сфері сегментів; підприємство також має вибір діяти на ринку або самостійно або у співпраці з іншими. У першому випадку підприємство бере до уваги власний досвід. У другому випадку буде спостерігатися зменшення ступеня ризику ринкової діяльності, оскільки об'єднуються ресурси, досвід та діють авторитет підприємства-партнера й інші чинники [3, с. 70].

Метою розробки та здійснення бізнес-планування є планування господарської діяльності підприємства на найближчий термін та у майбутнє. При плануванні бізнес-процесу управління на підприємстві розробляються схеми поширення послуг, товарів, ціноутворення на ринку, реклами стимулювання продажу, організація післяпродажного

обслуговування клієнтів, формування громадської думки про фірму і товари тощо. Для забезпечення загальної ефективної діяльності спільно працюючих людей на підприємствах необхідно чітко визначити поставлену мету і задачі, сформулювати методи їхнього здійснення та ретельно йти до поставленої цілі.

Методологія планування базується на сукупності базових понять, які виражають сукупну дію законів розвитку підприємства й управління ним, та відображають вимоги до змісту результатів й організації планування. Аналіз літературних джерел [2, с. 57], [3, с. 89], [7, с. 110] дозволив виокремити наступні принципи планування:

- системності, який вказує на взаємопов'язаність планів, що охоплюють окремі бізнес-процеси, рівні управління та структурні підрозділи підприємства;
- оптимальності, який потребує враховувати відносну обмеженість та взаємозамінність ресурсів;
- економічності, що вимагає раціонального співвідношення витрат та результатів планування;
- ситуаційності, що наголошує на необхідність коригування планів у разі зміни зовнішніх умов і внутрішнього стану підприємства;
- безперервності, згідно з яким управляючий вплив плану повинен бути безперервним;

На мою думку, наведену систему принципів планування доцільно доповнити ще одним принципом завершеності. Принцип завершеності можемо сформулювати таким чином: процес планування може вважатися закінченим лише після встановлення змістовних планових завдань на визначений термін конкретним виконавцям.

Функціональний підхід до управління підприємством стверджує те, що планування є підґрунтям для ефективного виконання таких функцій управління, як організація, мотивація та контроль [6, с. 112]. Таким чином, процес планування не повинен закінчуватися лише розробкою планів для окремих бізнес-процесів та структурних підрозділів підприємства.

При розробці стратегічного плану необхідно, передусім, визначити цілі й умови підприємницької діяльності на майбутнє, виходячи саме з інтересів груп, що будуть брати участь (трудова колектив, споживачі продукції та ін.). Насамперед вже після цього розробити програму його діяльності на перспективу, що виходить з прийнятих стратегій розвитку і функціональних стратегій (стратегічного набору), а також проекти розвитку окремих бізнес-процесів підприємства (рис. 1).

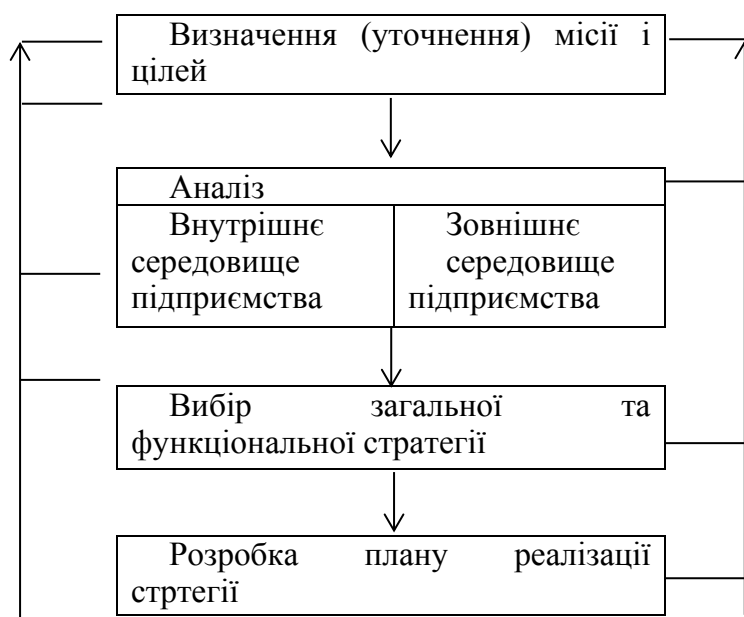


Рис. 1. Схема процесу стратегічного планування [2, с. 44]



В процесі стратегічного планування визначне місце посідає здійснення стратегічного набору підприємства, який складається із переліку стратегій. Стратегічний набір представляє собою систему стратегій різних класифікаційних ознак, що розробляє підприємство на встановлений термін, а також рівень його претендування на роль і місце у зовнішньому середовищі. Звісно існують різні точки зору відносно структури стратегічного набору. Необхідно відзначити, що в стратегічний набір диверсифікованої компанії слід включати стратегії трьох рівнів: корпоративного, ділового (конкурентного) і функціонального [4, с. 155].

Таким чином, існуючий підхід щодо формування стратегічного набору підприємства базується на загальному принципі планування – принципі системності, його вимоги розкриваються через такі унікальні принципи, як ієрархічність та зворотний зв'язок.

Найбільш ґрунтовною та вдалою є пропозиція Р.С. Каплана й Д.П. Нортонна формувати стратегічний набір підприємства на основі принципу причинно-наслідкових зв'язків [8, с. 33]. Цей принцип можна сформулювати таким чином: для того щоб стратегічний набір був реальним інструментом управління, необхідно щоб він дозволяв чітко уявляти співвідношення між цілями й бажаними результатами діяльності підприємства, з одного боку, а також факторами, які забезпечують їх досягнення, з іншого.

Отже, можна зробити висновок, що процес стратегічного планування – це планування діяльності підприємства на найближчий та віддалений періоди, беручи до уваги потреби ринку і можливість отримання вказаних ресурсів. Стратегічне планування доцільно здійснювати на основі таких унікальних принципів, як принцип причинно-наслідковий зв'язків та принцип взаємовідповідності стратегій [1, с. 89].

#### **Література:**

1. Ансоф І. Стратегічне управління / И. Ансоф; наук. ред. Л.И. Евенко. – М.: Економіка, 2010. – 519 с.
2. Василенко В.О. Стратегічне управління: навч. посіб. / В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко. – К.: ЦНЛ, 2010. – 396 с.
3. Вебер Ю. Організація стратегічного та оперативного планування на підприємстві / Ю. Вебер, Х. Гельдель, У. Шефер // Проблеми теорії та практики управління. – 2009. – № 2. – С. 105-110.
4. Козаченко А.В. Управління великими підприємствами: [монографія] / [А.В. Козаченко, А.Н. Ляшенко, І.Ю. Ладыко, Ю.С. Погорелов та ін.] – К.: Лібра, 2011. – 384 с.
5. Мескон М. Основи менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. з англ. – М.: Дело, 2010. – 799 с.
6. Редькін О.С. Сучасні стратегії та технології корпоративного управління / О.С. Редькін, В. Реген, Н.А. Хрущ. – Одеса: «Евен», 2013. – 216 с.
7. Томпсон-мл. А.А. Планування та стратегія. Концепції та ситуації в аналізі діяльності підприємства: Пер. з англ. / А.А. Томпсон-мл., А.Дж. Стрикленд. – М., 2008. – 12-е изд. – 928 с.
8. Широконос В.Є. Взаємозв'язок функцій планування та контролю як засіб ефективного управління / В.Є. Широконос // Наук.-практ. вид. «Незалежний аудитор». – 2013. – Вип. № 4 (II). – С. 69-72.

## **ТРАНСФЕРНЕ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ В КОРПОРАЦІЇ**

Трансферне управління, можна умовно розділити на дві форми:  
пасивна форма («проста» передача інформації про інновації);  
активна форма (навчання).

Будь-який трансфер інновацій має дві фази: фазу формування мети і власне фазу передачі. Ці фази відносяться до будь-якого трансферу інновацій незалежно від його обсягу [2, с. 25].

Перша фаза трансферу інновацій характеризується формуванням мети в окремих працівників або груп співробітників. Фаза передачі має на увазі копіювання явного і (або) неявного знання про інновації між учасниками процесу трансферу. При трансфері неявного знання застосовуються методи, які засновані на здійсненні особистих контактів і проведенні спільних заходів ключових учасників процесу трансферу, більше того, передача неявного знання про інновації може відбуватися і в не робочий час, в ході неформальних зустрічей, додаткових заходів, зміни робочих місць і навіть обміну персоналом [3, с. 5].

Під трансфером явних знань про інновації мається на увазі передача документації технічного, методичного та організаційного характеру, а також публікації наукових робіт, словників і довідників, як на паперових носіях (книги, монографії, статті), так і в електронному вигляді – створення інформаційних ресурсів в мережі Інтернет, в корпоративній мережі організації, передача баз даних або цілих експертних систем і систем підтримки прийняття рішення, вже створених в організації, зацікавленим особам або компаніям.

Активна форма трансферу інновацій передбачає навчання співробітників у всіх його проявах. Можна запропонувати наступну класифікацію навчання інноваціям відповідно зі способами навчання:

а) класичне формування знань про інновації, яке відбувається послідовно від теоретичних основ до практичної реалізації. У цьому випадку відбувається поступовий перехід від технічної, організаційної та методичної інформації до довідкових даних і практичної інформації про інновації;

б) проблемне навчання, яке полягає в первісному формуванні понятійного апарату, пов'язаного з інноваціями, постановки проблеми, що призвела до створення даної інновації, до власне інновації, як з точки зору інформації про об'єкт інновацій, так і способам, засобам, способам її використання;

в) навчання на прикладах, яке спочатку формує у суб'єкта трансферу інновації ситуації, а потім і приклади використання даної інновації в різних областях або в рамках однієї галузі професійної діяльності із зазначенням позитивних і негативних сторін використання даної інновації. В даному випадку найбільш цікавим буде приведення ситуацій або прикладів з різних професійних областей, якщо таке можливо для переданої інновації;

г) навчання на моделях, що дозволяє сформувати у суб'єктів трансферу інновацій вміння моделювання ситуації, в якій дана інновація або безліч пов'язаних інновацій можуть бути застосовані. Даний процес починається з засвоєння методів вирішення завдань.

Всі варіанти навчання інноваціям можуть бути оцінені за рівнями засвоєння і ступеню абстракції, за аналогією з підходами до засвоєння знань [1, с. 7].

Рівень перший – рівень впізнавання, коли відбувається впізнавання об'єктів, окремих властивостей або характерних процесів заданої предметної області. Це алгоритмічна діяльність при зовні заданому алгоритмічному опису («з підказкою»).

Рівень другий – репродуктивна дія, яка здійснюється шляхом самостійного відтворення по пам'яті і застосування інформації про раніше засвоєну орієнтовну основу виконання типової дії – рівень відтворення.

Рівень третій – продуктивна дія, яка виконується на безлічі схожих об'єктів, аналогічних вивченим. Даний рівень часто називають рівнем евристичної діяльності, яка виконується не по заданому алгоритму, а по виробленому в ході самої дії.

Рівень четвертий – конструктивна дія, що виконується шляхом самостійного створення об'єктивно нової орієнтовної основи діяльності. У процесі виконання дій на даному рівні видобувається або створюється нова інформація.

Виділяють чотири ступеня абстракції відображення інформації, які необхідно розуміти при навчанні інноваціям.

Ступень перша – феноменологічна – описовий виклад фактів і явищ; каталогізація об'єктів, констатація їх властивостей і якостей.

Ступень друга – аналітико-синтетична, провісна – елементарне пояснення природи і властивостей об'єктів і закономірностей явищ, меншою мірою кількісний опис, більшою – якісний: відомі сутність і властивості механізмів, що керують функціонуванням аналізованих фактів і явищ.

Ступень третя – прогностична – пояснення явищ заданій області з пропозицією кількісної теорії, моделюванням основних процесів, аналітичним поданням законів і властивостей (відомі закономірності функціонування об'єктів конкретного виду).

Ступень четверта – аксіоматична – пояснення явищ з використанням високого ступеня спільності опису як по ширині охоплення матеріалу і використаній науковій мові, так і за глибиною проникнення в сутність явищ (відомі загальні закони функціонування об'єктів будь-якої природи). Можливі точний і довгостроковий прогнози, пояснення і використання міждисциплінарної мови науки.

#### **Література:**

1. Румизен М. К. Управление инновациями : пер. с англ. М.: АСТ : Астрель, 2004. – С. 13.
2. Коулопоулос Т. М., Фраппаоло К. Управление инновациями : пер. с англ. – М. : ЭКСМО, 2008.
3. Майборода Т. Корпоративне управління: тенденції розвитку в країні з перехідною економікою // Цінні папери України. – 2003. – № 44. – С. 7-9.
4. Мальська М. П. Корпоративне управління. – К.: «Центр учбової літератури», 2012. – 360 с.

**Костюк Ж. О.**

студентка

**Богацька Н. М.**

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки підприємства та міжнародної економіки

*Вінницький торговельно-економічний інститут*

*Київського національного торговельно-економічного університету*

*м. Вінниця, Україна*

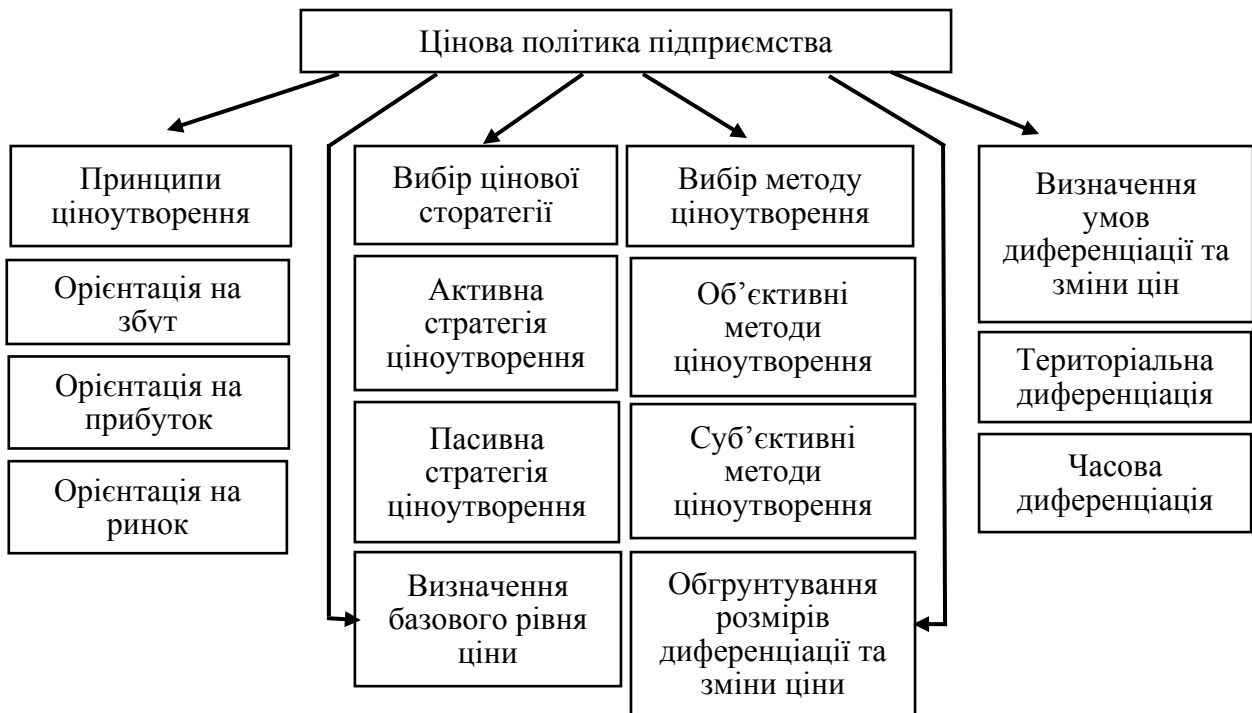
## **ФОРМУВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ**

Важливу роль в управлінні формуванням доходів підприємства відіграє його цінова політика. Обґрунтування визначення цін на товари (продукцію, роботи, послуги) фірми належать до визначальних рішень, від яких залежить успіх усієї комерційної діяльності підприємства, ефективності його функціонування. Особливе значення ціноутворення як економічного інструмента полягає в тому, що воно безпосередньо впливає на характер отримання прибутку за результатами ринкової активності підприємства [3, с. 206].

Ціна товару та його користь формуються та перевіряються ринком. Тому розвиток ринкового ціноутворення потребує принципово інших підходів до формування цін. Методологія ринкового ціноутворення включає правила, принципи, фактори та методи утворення ціни [1, с. 67].

Цінова політика поєднує в собі стратегічні і тактичні аспекти. Стратегічні аспекти цінової політики включають договірні заходи щодо встановлення і змінення цін, які спрямовані на врегулювання діяльності всієї виробничої і товаропровідної мережі підприємства, і підтримку конкурентоздатності продукції і послуг у співвідношенні з цілями і задачами загальної стратегії підприємства. Тактичні аспекти цінової політики включають заходи короткострокового і разового характеру, спрямовані на виправлення деформації в діяльності виробничих підрозділів і збутової мережі, яка виникає внаслідок непередбачених змін цін на ринках чи поведінки конкурентів, помилок управлінського персоналу.

Практична реалізація самостійності підприємств з питань встановлення цін на товари, які реалізуються, передбачає формування його цінової політики, що являє собою систему рішень підприємства, пов'язаних з визначенням рівня цін (рис. 1). Цінова політика передбачає розробку та вибір загального напрямку в ціноутворенні, підходів до визначення ціни з метою отримання найбільшого прибутку з урахуванням попиту на товари, його властивостей й життєвого циклу, а також напрямку зміни ціни залежно від дії різних чинників [2, с. 256].



**Рис. 1. Зміст цінової політики підприємства**

Щоб правильно сформулювати цінову політику, фірма повинна чітко представляти цілі, які вона досягне за допомогою продажу конкретного товару. Основними цілями цінової політики підприємства є:

1. Подальше існування фірми. Однак питання про виживання фірми може розглядатися як короткострокова мета.
2. Короткострокова максимізація прибутку. Для реалізації цієї мети необхідно визначити попередній попит і попередні витрати за кожною ціною (ціновій альтернативі).
3. Короткострокова максимізація обороту.
4. Максимальне збільшення збуту.
5. «Зняття вершків» з ринку за допомогою встановлення високих цін.

6. Лідерство в якості [2, с. 270].

Розробляючи політику ціноутворення, підприємство повинно виходити із загальної економічної стратегії ціноутворення з урахуванням загального розміру прибутку, щоб визначити відповідні обсяги виробництва та обсяги реалізації виробів, тобто точку мінімізації прибутковості та точку рівноваги. Загалом розробка політики ціноутворення може базуватися на двох підходах: витратному та споживчому.

За витратного підходу основним елементом є виробництво, що об'єднує матеріальні, трудові, фінансові ресурси, безпосередньо виробництво за певною технологією й усі витрати виробництва. Підприємство може і не мати прибутку взагалі або не ставити за мету отримати його. Для споживчого підходу основними є попит споживачів і цінність для них виробу. Ураховуючи попит і можливість задоволення вимог споживача, визначаються відповідний сегмент ринку та ціни на ньому. Виходячи з ціни виробу підприємство визначає витрати й можливість прибутку, який може отримати виробник [4, с. 277].

У сучасних умовах важливо зрозуміти, що саме цінність товару або послуги, яку відчуває споживач, викликає бажання в нього здійснити купівлю. І чим вищою відчувається цінність товару споживачем, тим більше вона перевищує реальну вартість товару, і тим більший економічний зиск матиме підприємство.

Отже, вибір цінової політики підприємства є одним з найважливіших елементів формування конкурентоспроможності його продукції. Знання і вміле використання всього арсеналу сучасних підходів до розробки політики ціноутворення є обов'язковим фактором успішної діяльності підприємств в умовах сучасної ринкової економіки.

#### **Література:**

1. Божкова В. В. Аналіз принципів ціноутворення на вітчизняних промислових підприємствах / В. В. Божкова, І. М. Рябченко // *Маркетинг і менеджмент інновацій*. – 2013. – № 1. – С. 67-73.
2. Горлачук В. В. Економіка підприємства: навч. посібник / В. В. Горлачук, І. Г. Яненкова. – Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – 344 с.
3. Гречаник Н.Ю. Сутність та особливості маркетингової цінової політики / Н. Ю. Гречаник // *Інноваційна економіка*. – 2012. – № 32. – С. 205-212.
4. Щєбликіна І. О. Управління ціновою політикою на сучасних підприємствах / І. О. Щєбликіна, З. В. Щєбликіна, К. С. Симонова // *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. – 2014. – № 1. – С. 276-279.

**Котробай М. В.**

студентка

Науковий керівник: **Богацька Н. М.**

кандидат економічних наук, доцент

*Вінницький торговельно-економічний інститут*

*Київського національного торговельно-економічного університету*

*м. Вінниця, Україна*

## **ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

Економічний розвиток промисловості взагалі і кожного підприємства зокрема в значній мірі залежить від стану матеріально-технічної бази та стану основних засобів. Підприємницька діяльність, яка здійснюється протягом тривалого часу, потребує певного узагальнення, систематизації та аналізу її різних напрямків, етапів, а також складових, що впливають на ефективність господарювання. Однією з важливих складових ефективності виробничої діяльності є ступінь досконалості використання основних засобів. Тому

ефективне управління основними засобами є важливою проблемою практично для всіх підприємств нашої держави.

Проблемам ефективності використання основних засобів підприємства присвячені роботи таких відомих вчених-економістів, як Богдановська Л. А., Виногоров Г. Г., Савицька Г. В., Снитко К. Ф., Сушкевич В. В., Русак Н. А., Турило А. М. та ін.

На сьогоднішній день дана проблема є достатньо актуальною та потребує не тільки обговорення, але й реального вирішення. Так, за даними статистичної звітності більшість українських підприємств застосовують зношене, застаріле обладнання (середній коефіцієнт зношеності основних засобів досягає 50%) та фактично не відбувається інтенсивного оновлення основних засобів. Також варто сказати, що загальний показник зносу основних засобів у 2013 році становив 77,3%. Показник ступеня зносу за 2013 р. порівняно з минулим роком зріс на 0,6%, що є негативним чинником у процесі діяльності підприємств [1].

Основні проблеми ефективності використання основних засобів полягають у тому, що потенціал екстенсивних факторів підвищення ефективності використання основних засобів вже вичерпано, а низькі темпи оновлення основних засобів обумовлені нестачею у суб'єкта господарювання власних фінансових ресурсів та високою вартістю техніки. В основному кожне друге підприємство, що функціонує в Україні здійснює свою господарську діяльність за участю основних засобів, що уже зношені, а це відповідно впливає на ефективність роботи, продуктивність праці, фондівдачу та багато інших факторів [2, с. 28].

Необхідно зазначити, що провідною причиною, яка гальмує оновлення основних засобів в Україні є нестача вільних фінансових ресурсів. За словами провідних українських аналітиків вирішити дану проблему самостійно наша держава поки що не спроможна, тому потрібно шукати інші шляхи. Одним із найефективніших методів оновлення основних засобів країни є залучення іноземних інвестицій. На сьогоднішній день інвестиційна активність підприємств є надзвичайно низькою – обсяги інвестицій, направлених на оновлення основних засобів не перевищують в окремих галузях і 1%.

Однією з головних ознак підвищення рівня ефективного використання основних засобів підприємства є збільшення обсягів виробництва продукції. У свою чергу, обсяги виробництва продукції за наявної та незмінної кількості обладнання залежать, по-перше, від ефективності використання фонду робочого часу протягом зміни, доби, місяця тощо, тобто від екстенсивності їх використання; по-друге, від повноти використання можливостей обладнання з погляду його часової, добової, місячної виробничих потужностей (інтенсивності використання). Таким чином, інтенсифікація та екстенсифікація використання наявного обладнання дає змогу без значних витрат посприяти підвищенню ефективності використання основних засобів та збільшенню виробництва продукції [3, с. 214].

Для вирішення завдання підвищення ефективності використання основних засобів та отримання бажаних результатів у діяльності підприємства повинні бути розроблені конкретні шляхи, спрямовані на поліпшення використання основних засобів, практичне застосування яких дасть змогу використовувати наявні на підприємствах резерви підвищення їх ефективності, а також визначити основні чинники, що сприятимуть цьому.

Для більш ефективного використання основних засобів підприємство може вжити такі заходи:

- 1) введення в дію нового обладнання, заміна і модернізація старого;
- 2) підвищення коефіцієнта змінності, яке може бути досягнуте застосуванням оптимального графіка роботи підприємства, кращої організації виробництва;
- 3) більш інтенсивне використання обладнання на підприємствах;
- 4) впровадження заходів НТП;
- 5) підвищення кваліфікації робочого персоналу, яке забезпечує більш ефективне і дбайливе поводження з обладнанням;

б) економічне стимулювання основних і допоміжних робітників, що передбачає залежність зарплати від випуску і якості виробленої продукції. Формування фондів стимулювання, а також заохочення робітників, що досягли високих показників у процесі своєї роботи;

7) проведення соціальних робіт, що передбачають підвищення кваліфікації робітників, поліпшення умов праці, оздоровчі заходи, що позитивно впливають на фізичний і духовний стан робітника [4, с. 61].

Отже, ефективне використання основних засобів та виробничих потужностей має велике значення як для підприємства, так і для економіки країни загалом. Повніше використання основних засобів на підприємстві веде до зменшення потреби у введенні в експлуатацію нових виробничих потужностей, до збільшення випуску обсягів продукції та підвищення рівня її якості (а отже, і прибутку), прискорює їх оборотність, що значною мірою сприяє вирішенню проблеми скорочення розриву в термінах фізичного і морального зносу, прискорює темпи оновлення основних засобів, дає можливість використовувати сучасні методи залучення інвестицій у виробничі процеси тощо. А тому будь-який комплекс заходів щодо поліпшення використання виробничих потужностей і основних засобів повинний передбачати забезпечення росту обсягів виробництва продукції насамперед за рахунок більш повного й ефективного використання внутрішньогосподарських резервів і шляхом більш повного використання машин і устаткування, підвищення коефіцієнта змінності, ліквідації простоїв, скорочення термінів освоєння знову введених у дію потужностей, подальшої інтенсифікації виробничих процесів.

#### **Література:**

1. Державна служба статистики України: Наявність і стан основних засобів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
2. Пашнюк Л.О. Джерела фінансування оновлення основних фондів та напрями їх вдосконалення / Л.О. Пашнюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 9. – С. 27-31.
3. Череп А. В. Ефективність використання основних фондів підприємства / А. В. Череп, А. А. Клименко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2011. – № 6. – С. 212-215.
4. Шваб Л. І. Економіка підприємства: навч. посіб. / Л. І. Шваб. – К. : Каравелла, 2008. – 584 с.

**Литвиненко К. О.**

аспірант кафедри менеджменту  
та математичного моделювання ринкових відносин

*Одеський національний університет імені І. І. Мечникова  
м. Одеса, Україна*

### **ВПЛИВ РИНКУ КОМЕРЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ ОСНОВНИХ ЕКОНОМІЧНИХ АГЕНТІВ. АНАЛІЗ ЗА ДОПОМОГОЮ МАТРИЦІ СОЦІАЛЬНИХ РАХУНКІВ**

Професійний ринок комерційної нерухомості в Україні виникає з 2000 року, чому сприяло відкриття широкого кредитування банками фізичних та юридичних осіб. З цього часу з'являється необхідність комплексного та якісного аналізу даного ринку, виявлення індикаторів його стану, а також у дослідженні взаємозв'язків між ринком комерційної нерухомості та іншими елементами національної економічної системи і впливу даного ринку на економіку країни. Більш того, дослідження західних економістів, зокрема Альфреда Рінга [1], доводять, що даний ринок сам може впливати на покращення макропоказників національної економіки і, навіть, слугувати локомотивом виходу із

кризових станів. В цьому контексті та за умов значного ускладнення взаємозв'язків між різними секторами економіки підвищується роль макроекономічного моделювання з метою прогнозування поведінки різних учасників ринку.

Таблиця 1

**Базова структура макро МСР**

	Галузі [C1]	Товари та послуги [C2]	Фактори виробництва [C3]	Домогосподарства [C4]	Держава [C5]	Капітальні рахунки [C6]	Інший світ [C7]	Усього
Галузі [P1]		Внутрішні продажі						Дохід підприємств
Товари та послуги [P2]	Проміжне споживання			Споживання домогосподарств (С)	Споживання уряду (G)	Нагромадження основного капіталу і зміна запасів (I)	Експорт (E)	Загальний попит
Фактори виробництва [P3]	Платежі валової доданої вартості факторам							Валовий дохід факторів
Домогосподарства [P4]			Заробітна плата та змішаний дохід		Поточні трансферти домогосподарствам		Чисті поточні трансферти від Іншого світу	Валовий дохід домогосподарств
Держава [P5]		Чисті податки на продукти		Прямі податки			Чисті поточні трансферти від Іншого світу	Державні доходи
Капітальні рахунки [P6]				Заощадження домогосподарств	Урядові заощадження		Чисті капітальні трансферти від Іншого світу	Валові заощадження
Інший світ [P7]		Імпорт (M)						Відтік іноземної валюти
<b>Усього</b>	<b>Валовий випуск</b>	<b>Валова пропозиція</b>	<b>Валові витрати факторів</b>	<b>Валові витрати домогосподарств</b>	<b>Державні витрати</b>	<b>Валові інвестиційні витрати</b>	<b>Приплив іноземної валюти</b>	

Матриця соціальних рахунків – це специфічне представлення макро- і мезо- економічних рахунків соціально-економічної системи, які охоплюють трансакції та трансферти між усіма економічними агентами в системі [2; с. 301]. Разом з іншими системами економічного обліку вона враховує операції, що відбуваються протягом певного періоду, як правило, за один рік. В основі розвитку МСР лежать три основних мотиви. По-перше, будівництво МСР допомагає об'єднати дані з багатьох різних джерел, які допомагають описати структурні характеристики економіки. По-друге, МСР є дуже хорошим засобом



відображення інформації; структурної взаємозалежності в економіці на макро- і мезорівнях. МСР ясно показує зв'язок між розподілом доходів і структурою економіки, і, звичайно, це особливо важливо при визначенні стратегії розвитку окремих секторів економіки. По-третє, МСР являє собою корисну аналітичну базу для моделювання; тобто, вона забезпечує безпосередній внесок у цілий ряд моделей [2, с. 302-303]. Базова структура матриці соціальних рахунків походить від національних таблиць «Витрати-Випуск» та «Пропозиція-Використання». Наведена в роботі Табл. 1 представляє агреговану версію МСР.

Побудована на основі базової моделі макро-МСР дозволяє оцінити загальний стан економіки та взаємозв'язки між головними економічними агентами.

Для дослідження загального розподілу в економіці країни був розглянутий окремо кожен показник матриці соціальних рахунків. Далі проаналізований вплив майже на кожний рахунок ринку комерційної нерухомості.

1. Фактори виробництва (додана вартість). Будь-яка нерухомість є об'єктом інвестицій, але лише комерційна нерухомість збільшує додану вартість продукції та безпосередньо впливає на зростання ВВП. Завдяки тісній координації між зростанням виробництва і реалізацією товарів та послуг на ринку зростає попит на комерційну нерухомість.

2. Проміжний попит. Ринок комерційної нерухомості тісно пов'язаний з іншими секторами економіки також за рахунок використання товарів проміжного попиту. Адже для побудови об'єктів нерухомості використовується пальне, будівельні матеріали, послуги різноманітних компаній. В процесі експлуатації від девелоперів надходять значні виплати за використання електроенергії, газу, води. Не кажучи вже про те, що розвинутий ринок комерційної нерухомості є індикатором ділової активності, виробництва товарів та послуг, які в свою чергу використовують товари проміжного попиту.

3. Розподіл факторного доходу. Ринок комерційно нерухомості, як вже було зазначено вище, створює додану вартість, в тому числі і за рахунок виплати факторного доходу. У процесі побудови та обслуговування об'єктів комерційної нерухомості створюється рекордна кількість робочих місць (як висококваліфікованих фахівці, так і проста праця), кожне з яких отримує факторний дохід, який далі витрачається домогосподарствами. Очевидно, що чим більша деталізація матриці, тим більш точну оцінку можна дати

4. Приватне споживання. Поява нових торговельних центрів у регіоні сприяє збільшенню приватного споживання, що в свою чергу веде до збільшення прибутків рітейлерів та надходжень у державну казну. Тобто, можна сказати, що ринок комерційної нерухомості виступає площадкою, на якій приватне споживання витрачається і далі перерозподіляється по кругообігу доходів та витрат в економіці.

5. Поточні урядові витрати та інвестиційний попит. Ефективне функціонування ринку комерційної нерухомості спричинює зростання всіх видів споживання. До будівництва бізнес, торговельних або складських центрів долучаються велика кількість компаній і учасників. Витрачаються інвестиційні кошти на будівельні матеріали, фурнітуру, обладнання, проведення комунікацій, послуги інженерів, конструкторів, ландшафтних дизайнерів, юристів, брокерів, аналітиків, спеціалістів з геодезії, архітектури, з маркетингу та продажів. Новий об'єкт комерційної нерухомості потребує розвинутої інфраструктури, належного стану доріг, комунікацій, наявності зручного транспорту, та навіть підштовхує розвиток цілого району: навколо великого ТРЦ поступово з'являються житлові будинки, за ними школи, дитсадки та інші суспільні заклади.

6. Зовнішня торгівля. Розвинутий експорт-імпорт здійснює особливий вплив на ринок комерційної нерухомості. Товари, що надходять з інших країн або готуються до відправки, зберігаються на складах та у великих логістичних комплексах. Компанії, що працюють на аутсорсинг та надають послуги іноземним компаніям зазвичай отримують більші прибутки і можуть дозволити собі оренду якісних офісних площ у професійних бізнес-центрах. Збільшення експортних товарів створює конкуренцію, розширює асортимент торговельних центрів та приваблює покупців.

7. Державні податки. Комерційну нерухомість вирізняє те, що її орендарями виступають лише підприємства, а податок для підприємців на оренду вищий, ніж для фізичних осіб. Таким чином комерційна нерухомість приносить більші податкові надходження до бюджету, ніж житлова. Крім того, можливості розміщення, які створює кожен об'єкт комерційної нерухомості сприяє розвитку підприємництва і ділової активності загалом, що призводить до ще більших податкових надходжень: як податків на прибуток від підприємств та з заробітної плати найманих працівників, так і податків на оренду, що також сплачуються орендодавцями.

8. Вітчизняні та іноземні заощадження. Стан фінансових ринків здійснює величезний вплив на розвиток ринку комерційної нерухомості, адже він потребує залучення значних коштів. І саме від бурхливого розвитку банківської сфери в Україні на початку XXI ст. почалося становлення вітчизняного ринку комерційної нерухомості.

Отже, як показує аналіз основних рахунків макро матриці соціальних рахунків України, ринок комерційної нерухомості тісно пов'язаний майже з усіма основними елементами економічної системи. Причому не тільки відчуває на собі вплив основних макроекономічних показників, а й сам впливає на розподіл доходів и витрат, може бути стимулюючим фактором для пожвавлення деяких галузей, або навіть всієї економіки. В роботі наведений лише перший етап оцінки впливу ринку комерційної нерухомості на економічну систему держави – побудова макро МСР. Наступним кроком є деталізація (деагрегування) МСР та дослідження мультиплікаційних ефектів від інвестицій у конкретний сектор, в даному випадку, ринок комерційної нерухомості, підрахунок прямих, непрямих та індукованих наслідків грошових вливань.

#### **Література:**

1. Ring, Alfred A. Real estate: Principles and practices / A. A. Ring. – Englewood Cliffs: Prentice Hall, 1972. – 510 p.
2. Round J. Social Accounting Matrices and SAM-based Multiplier Analysis / J. Round // Techniques and Tools for Evaluating the Poverty Impact of Economic Policies / by ed. F. Bourguignon, and L. A. Pereira da Silva. – World Bank and Oxford University Press: 2003. – Ch. 14. – P. 301-324.

**Мазуренко І. О.**  
студентка

**Богацька Н. М.**

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки підприємства та міжнародної економіки

*Вінницький торговельно-економічний інститут*

*Київського національного торговельно-економічного університету*

*м. Вінниця, Україна*

## **РОЛЬ ІННОВАЦІЙ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

У сучасних умовах відбуваються зміни, що впливають на підходи до управління підприємством. Ці зміни відображають нову роль інновацій для забезпечення конкурентоспроможності та ефективності підприємства. Конкурентоспроможність підприємства є однією з найважливіших категорій ринкової економіки і характеризує можливість і ефективність адаптації підприємства до умов зовнішнього середовища. Конкурентоспроможність переважно окреслюють як здатність витримати конкуренцію з аналогічними об'єктами на конкретному ринку. За переконанням Р. Фатхутдінова «система забезпечення конкурентоспроможності є методологією досягнення конкурентоспромож-

ності кожного об'єкту» [11]. Однак для розгляду проблем забезпечення конкурентоспроможності та ефективності підприємств такого визначення недостатньо. Адже вітчизняні підприємства часто продукують конкурентоспроможну продукцію неефективними засобами, які характеризуються високими енерго-, матеріалозатратами і трудомісткістю, низькою заробітною платою, невисокими прибутками. Більшість наших підприємств виявляються неконкурентоспроможними та неефективними. Нині на забезпеченість конкурентоспроможності та ефективності вітчизняних підприємств впливає шereg гальмівних чинників, серед яких відзначимо наступні: [10, с. 3]: недостатність фінансових ресурсів та інформації щодо впровадження нових технологій; низький рівень попиту на інноваційну продукцію; небажання і слабка сприйнятливність підприємств до впровадження інновацій; низький рівень інноваційного потенціалу підприємств; нестача кваліфікованого персоналу; труднощі кластеризації, кооперації та інтеграції з іншими підприємствами; нерозвинутість інституту державно-приватного партнерства тощо. Аналітичні дані свідчать, що за останні роки (до 2014 р.) спостерігалася позитивна динаміка розміру прибутку вітчизняних підприємств в абсолютному вимірі. Так, якщо в 2013 році валовий прибуток всіх підприємств зрівняно з 2007 роком збільшився на 48,08% [7]. Водночас, хоча динаміка прибутку мала позитивний характер, основною причиною негативних фінансових результатів діяльності підприємств в Україні у попередніх роках була недосконалість або систематична відсутність системи забезпечення конкурентоспроможності та ефективності на підґрунті освоєння інновацій.

Забезпечення конкурентоспроможності та ефективності має відбуватися на інноваційній платформі, сприяти підвищенню результативності виробництва і стимулювати його розвиток. На більшості українських підприємств даному і найважливішому аспекту надається недостатня увага [1, с. 256]. Нині спостерігається стримування інноваційної діяльності підприємств. Створенням і використанням передових технологій та об'єктів права інтелектуальної власності, а також використанням раціоналізаторських пропозицій займалися лише 2283 підприємства, майже дві третини з них це промислові підприємства. При цьому, третина промислових підприємств, які займалися передовими технологіями, зосереджена у м. Києві, 12,8% – у Харківській, 10,1% – Дніпропетровській, 8,4% – Донецькій, 3,9% – Луганській, 3,4% – Миколаївській областях. Цікаво, що інноваційна активність у підприємств за останні п'ять років не перевищувала 7,1%. У країнах Великої сімки кількість підприємств, які впроваджують інновації становить 70–80% [7, с. 22]. Тобто, немає підстав для висновку щодо формування стійкої тенденції переорієнтації вітчизняних підприємств на інноваційний шлях розвитку. Підприємства України характеризуються технологічною відсталістю від більшості інших країн за показниками економічного розвитку: 69 місце за індексом конкурентоспроможного зростання (Growth Competitiveness Index), 83 місце з 99 країн за індексом технологічного розвитку рівня (Technology Index), 52 місце з 134 – у сфері формування факторів інноваційного розвитку і 65 – за оснащеністю сучасними технологіями. Нині, враховуючи коливання курсу гривні, фінансування досліджень в Україні у 15-20 разів менше, ніж в середньому в Європейському союзі. Середній кошторис однієї НДР у 2014 році склав 233 тис. грн. (що за існуючого курсу менше, ніж, зокрема, річна стипендія одного німецького аспіранта). Частка загального обсягу фінансування НДР у ВВП становила 0,77%, у т. ч. за рахунок коштів державного бюджету лише 0,33%. Загалом основні джерела фінансування НДР в Україні розподіляються між державним бюджетом (понад 48%), бізнесом (30%) та іноземними донорами (близько 22%) [9]. Обсяг реалізованої інноваційної продукції склав лише 3,3% (лише 1,5% – реалізовано за кордон). Високі місця у світових рейтингах конкурентоспроможності національних економік займають лише ті країни, видатні здобутки яких обумовленні залученням саме інноваційного чинника: Фінляндія, Велика Британія, Нідерланди, Сінгапур, Японія, США, Південна Корея, Ірландія [5, с. 246].

Інновації мають здатність швидко змінювати цілі сектори економіки та приносити величезні економічні, соціальні та фінансові зиски країнам, які створюють для них сприятливе середовище. Тобто для забезпечення конкурентоспроможності та ефективності

підприємства мають переходити від поодинокого освоєння впроваджень нововведень до масштабного комплексного процесу щодо генерування та впровадження інновацій, а саме, стати на шлях інноваційного розвитку.

Міжнародні експерти визначають 4 чинника низької інноваційної активності вітчизняних підприємств: домінуюча частка традиційних галузей (металургія, вуглевидобування, енергетика, основна хімія), які не є науково інтенсивними і не формують попит на НДР; висока інфляція, коливання курсу, високі процентні ставки не створюють сприятливого інвестиційного клімату для НДР; існуючі інструменти підтримки інновацій (інвестиційні фонди, технопарки, бізнес-інкубатори, центри трансферу технологій тощо) обмежені у фінансових можливостях та не мають кваліфікованих менеджерів; для банків більш привабливим є кредитування інших видів підприємницької діяльності (торгівельні операції, будівництво, операції з нерухомістю), відсутні стимули для підтримки НДР. Керівники підприємств стримуючими чинниками, які перешкоджають їм освоювати інновації називають цінові, інформаційні, ринкові, а також домінування сильних конкурентів та невизначений попит на інноваційні товари. Досить серйозною перешкодою вважають, також, занадто високі ризики та первинні витрати на інновації. Нині, «щоб втримати конкурентоспроможну позицію, все більше підприємств розробляють нові бізнес-моделі, підкріплюючи свої нововведення стратегічним інструментарієм».

Забезпечення конкурентоспроможності та ефективності підприємства на інноваційній платформі має бути зорієнтованим на цілеспрямований пошук і реалізацію ринкових можливостей інноваційного розвитку, які відкриваються перед підприємством, що забезпечує їх тривале виживання і розвиток у нестабільному ринковому середовищі відповідно до обраної місії. Підґрунтям забезпечення конкурентоспроможності та ефективності підприємства на інноваційній платформі, слід вважати наступні підходи: визначення пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, виходячи з мети і завдань базисних економічних стратегій підприємства; скорочення кількості ланцюгових управлінських рівнів задля прискорення процесу «дослідження – освоєння – виробництво – збут»; мінімізація термінів розробки та імплементації інноваційних проектів з використанням принципів паралельного й інтегрального вирішення інноваційних завдань.

### Література:

1. Афанасьєв М.В. Економіка підприємства: Навчально-методичний посібник для самост. вивчення дисципліни / За редакцією проф. М.В. Афанасьєва. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2005. – 410 с.
2. Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование: Учебник / М.И. Бухалков. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 400 с.
3. Гросул В.А. Концепція стейкхолдерів в системі оцінки ефективності функціонування підприємства [Електронний ресурс] / В.А. Гросул, Н.Е. Авансова. Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/VZhDU/2010\\_2/46.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VZhDU/2010_2/46.pdf). 10.
4. Дарміць Р.З. Взаємозв'язок результативності та економічної ефективності в системі менеджменту підприємства [Електронний ресурс] / Р.З. Дарміць, Н.О. Вацик. Режим доступу : [www.nbuv.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnltnu/20\\_12/153\\_Dar.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltnu/20_12/153_Dar.pdf).
5. Івченко В. Становлення та розвиток національної інноваційної системи України як передумови побудови конкурентоспроможної економіки держави / В. Івченко // Стратегія розвитку України. – 2007. – № 1/2. – С. 246–252.
6. Олексюк О.І. Прибутковість в управлінні результативністю діяльності сучасних компаній / О.І. Олексюк, Н.І. Дзюбенко // Фінанси України. – 2006. – № 12. – С. 101-112.
7. Осауленко О.Г. Україна у цифрах 2013: Статистичний збірник / Під ред. О.Г. Осауленка. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 250 с.
8. Осовська Г.В. Менеджмент організацій [Текст]: Навч. посіб. / Г.В. Осовська, О.А. Осовський. – К.: Кондор, 2007. – 676 с.
9. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні». – К.: Державна служба статистики України. – 2013. – 312 с.

10. Трефилова И.Н. Развитие потенциала малого предпринимательства в условиях модернизации хозяйственной системы: автореф. ... канд. экон. наук: 08.00.05. / И.Н. Трефилова. – СПб, 2012. – С. 3.
11. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: Учебное пособие / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Издательство «Эксмо», 2004. – С. 201-202.

**Орлов В. В.**

здобувач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту

*Харківський національний аграрний університет імені В. В. Докучаєва  
м. Харків, Україна*

## **РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ ПРИ ВИРОБНИЦТВІ НАСІННЯ ВИСОКИХ ГЕНЕРАЦІЙ**

Сучасна національна економіка України під впливом ряду факторів характеризується кризовими явищами та зниженням показників розвитку. Однак, галузь сільського господарства характеризується прибутковістю, важливу роль у виробничому комплексі якої займає рослинницька галузь. Одним із вирішальних резервів збільшення обсягів виробництва продукції рослинництва та збільшення прибутковості аграрного бізнесу є розвиток селекційної діяльності з метою виробництва високоякісних сортів сільськогосподарських культур високих генерацій.

У відповідності до вимог Закону України «Про насіння і садивний матеріал», суб'єкти насінництва та розсадництва мають право розмножувати, заготовляти та використовувати насіння і садивний матеріал сортів рослин (клонів, ліній, гібридів) за дозволом відповідного володільця патенту на використання сорту, якщо їх виробничі умови відповідають атестаційним вимогам, що встановлюються центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну аграрну політику [1].

Нині галузь виробництва насіння високих генерацій в Україні зустрічається з низкою проблем організаційно-економічного характеру, однією з яких є неврегульованість питань, пов'язаних із встановленням ціни на сорт насіння високих генерацій та взаємовідносинами між науковими селекційними установами та сільськогосподарськими підприємствами.

Ціни, за якими укладаються контракти, є ключовим фактором, що впливає на розмір доходів і витрат підприємства. У більшості країн світу структура податкових систем значною мірою базується на оподаткуванні прибутку. Тому ціноутворення дає широкі можливості для розподілу прибутку між залежними організаціями [2, с. 85].

Вважаємо, що вказані питання, виходячи з їх змістовного наповнення, мають досліджуватися у площині регулювання трансфертного ціноутворення при виробництві насіння високих генерацій, на чому і зосереджена увага у даному дослідженні.

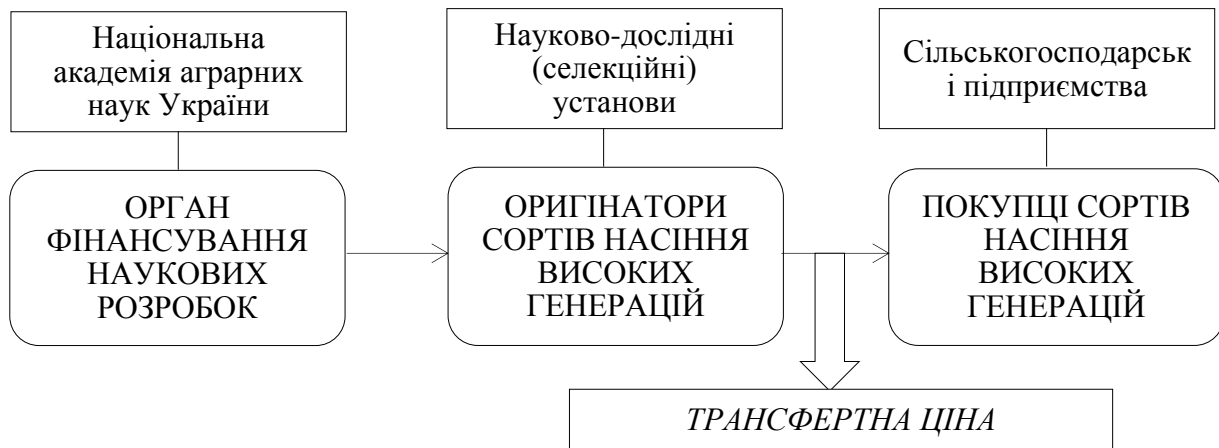
Згідно Закону України «Про охорону прав на сорти рослин», володільць патенту може видати будь-якій особі дозвіл (ліцензію) на використання сорту на підставі ліцензійного договору. За ліцензійним договором володільць патенту (ліцензіар) передає право на використання сорту іншій особі (ліцензіату), яка бере на себе зобов'язання вносити ліцензіару обумовлені договором платежі і здійснювати інші дії, передбачені ліцензійним договором [3].

Стаття 39 Податкового кодексу України визначено, що господарською операцією для цілей трансфертного ціноутворення є всі види операцій, договорів або домовленостей, документально підтверджених або непідтверджених, що можуть впливати на об'єкт оподаткування податком на прибуток підприємств платника податків, зокрема, але не виключно [2]:

- операції з товарами, такими як сировина, готова продукція тощо;
- операції з надання послуг;

- операції з нематеріальними активами, такими як роялті, ліцензії, плата за використання патентів, товарних знаків, ноу-хау тощо, а також з будь-якими іншими об'єктами інтелектуальної власності;
- фінансові операції, включаючи лізинг, участь в інвестиціях, кредитах, комісії за гарантію тощо;
- операції з купівлі чи продажу корпоративних прав, акцій або інших інвестицій, купівлі чи продажу довгострокових матеріальних і нематеріальних активів.

Зазначимо, що операції по продажу сортів насіння високих генерацій відносяться до третьої групи операцій, вищенаведених у Податковому кодексі, оскільки пов'язані із оцінкою та відображенням у системі бухгалтерського обліку винагороди за придбаний сорт (нематеріальний актив). Схематично ці операції відображені на рис. 1.



**Рис. 1. Формування трансфертної ціни у процесі виробництва насіння високих генерацій**  
*Джерело: авторська розробка*

Як видно із рис. 1, першою ланкою виступає держава у особі Національної академії аграрних наук України, на утримання якої виділяються кошти із Державного бюджету. Ця установа має розгалужену мережу установ, які виступають оригінаторами сортів високоякісного насіння високих генерацій, на яке існує значний попит у сільськогосподарських підприємствах по всій країні. Саме при придбанні цього насіння виникає трансфертна ціна, розрахунок якої саме в галузі насінництва нині не відрегульований.

В торгівлі за трансфертними цінами рідко назустріч товарам та послугам однієї компанії реально рухаються грошові кошти іншої. Найчастіше вони виступають умовними цінами і реалізуються у вигляді «віртуальних операцій». Такі операції потребують наявності значного рівня автоматизації та організації на підприємствах високої управлінської культури. Наразі лише окремі компанії в Україні можуть відповідати зазначеним стандартам [5]. Не винятком є й досліджувані сільськогосподарські підприємства. Проте, в умовах, коли багато установ-оригіраторів насіння високих генерацій знаходяться на умовах самофінансування, формування ціни насіння має бути під чітким контролем держави і задовольняти всіх учасників ринку.

Погоджуємося із думкою І.В. Яцкевич, яка з метою удосконалення управління трансфертним ціноутворенням пропонує чітко визначити в податковому законодавстві поняття трансфертного ціноутворення та принцип «витагнутої руки»; розширити перелік пов'язаних осіб для цілей трансфертного ціноутворення, у тому числі для учасників-партнерів; ввести інститут контрольованих операцій; встановити обов'язок суб'єктів господарювання щодо звітності про здійснення контрольованих операцій з метою обґрунтування трансфертної ціни; розробити методологічні положення відносно встановлення трансфертних цін в контрольованих угодах, заснованих на методах «витрати

плюс», чистого прибутку і розподілу прибутку, порівняльного аналізу операцій або інший механізм, що визначає трансфертну ціну на основі якої можна визначити сукупність операцій, ідентичних контролюваним, але здійснених між непов'язаними особами [6, с. 316].

Отже, проведене дослідження підтверджує необхідність подальших наукових досліджень стосовно формування трансфертних цін на насіння високих генерацій, оскільки вони є потужним інструментом управління виробництвом сільськогосподарської продукції і, як наслідок, зростання економічної, технологічної та соціальної ефективності сільського господарства.

Із цього випливає необхідність державного регулювання трансфертного ціноутворення у сільському господарстві, чіткий контроль за взаємовідносинами між оригінаторами сортів сільськогосподарських культур та їх споживачами. Результатом цього має стати прозорий механізм, який дозволить вивести розвиток рослинництва на якісно новий рівень рентабельності, і надати селекційним установам справедливу винагороду за наукові розвідки у насінництві як одній із пріоритетних підгалузей АПК.

### **Література:**

1. Про насіння і садивний матеріал: Закон України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/411-15>.
2. Алексеева А. Трансфертне ціноутворення як механізм податкового контролю / А. Алексеева, Т. Ігнатенко // Вісник КНТЕУ. – 2014. – № 3. – С. 85-95.
3. Про охорону прав на сорти рослин [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3116-12>.
4. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page45>.
5. Сюркало Б.І. Трансфертне ціноутворення в системі корпоративного управління [Електронний ресурс] / Б.І. Сюркало, Т.В. Шумило // Ефективна економіка. – 2012. – № 5. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1160>.
6. Яцкевич И.В. Трансфертная цена: теоретический и прикладной аспект / И.В. Яцкевич // Проблемы экономики. – 2013. – № 4. – С. 312-317.

**Пристемський О. С.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку, аудиту та фінансів

**Мовчан А. І.**

студентка

*Херсонський державний аграрний університет  
м. Херсон, Україна*

## **ЗАГРОЗИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ**

У сучасних умовах функціонування національної та світової економік зростають ризики та невизначеність діяльності суб'єктів господарювання як різних видів економічної діяльності, так і сільського господарства. Розв'язання проблем фінансової безпеки зумовлене стрімкими змінами в житті України, необхідністю зайняти гідне місце в міжнародному співтоваристві, потребами адекватного реагування на загрози різних рівнів. Проте зараз воно є неможливим, засоби та методи забезпечення фінансової безпеки сільського господарства, які застосовуються сьогодні, безумовно, є неефективними. Конкретні засоби, наукові методи та важелі діючого механізму забезпечення фінансової безпеки сільського господарства досліджені недостатньо. Тому, необхідність подальшого

вивчення проблеми та здійснення комплексного аналізу, слабо розроблена методика забезпечення фінансової безпеки і відсутність чітко сформованих практичних рекомендацій свідчать про актуальність обраної теми.

Одним із найбільш пріоритетних сегментів національної економіки для України є сільське господарство. Сьогодні сільськогосподарські підприємства України перебувають у дуже складних умовах. Перш за все, більшість із них використовують застаріле обладнання, мають велику заборгованість, не вирішені до цього часу земельні питання, сезонний характер діяльності. Всі ці чинники змушують їх шукати шляхи фінансового забезпечення.

Фінансова безпека підприємства – це інтегроване поняття категорії економічної безпеки та фінансування підприємства, що являє собою кількісно і якісно детермінований рівень його фінансового стану, що забезпечує стабільну захищеність пріоритетних збалансованих інтересів суб'єктів економічної діяльності від ідентифікованих реальних і потенційних загроз – зовнішніх і внутрішніх, параметри яких визначають на засаді фінансової філософії та створюють необхідні передумови фінансової підтримки сталого розвитку підприємства в поточному і перспективному періодах [6, с. 5].

Розрізняють внутрішні та зовнішні загрози забезпечення фінансової безпеки розвитку сільського господарства.

Серед внутрішніх загроз найбільш поширеними є навмисні або випадкові помилки менеджменту щодо управління фінансовими ресурсами. Крім того, неможливість фірми трудовлаштувати таку кількість працівників, щоб кожен працював виключно за своїм профілем і якісно виконував свою частину роботи, відсутність персональної відповідальності. Важливим є те, щоб кожен працівник був зацікавлений у розвитку та прибутковості фірми, а не керувався одними лиш власними інтересами [1, с. 101].

Зонісні загрози – це, у першу чергу, непрозорі механізми формування цін на сільськогосподарську продукцію, недостатня кількість практик розвитку інтеграційних відносин та співпраці вітчизняних сільськогосподарських підприємств з суб'єктами фінансово-кредитної системи, що породжує ризики виникнення неплатоспроможності сільськогосподарських підприємств у результаті зниження рівня ліквідності галузі. Недотримання умов підписаних контрактів і договорів є причиною прострочок та невиконання платежів за поставлену продукцію, надані послуги. Галузь є інвестиційно привабливою, але інвестори мають недостатній рівень правового захисту, що стримує процеси залучення грошових коштів у сільськогосподарське виробництво. Також це недосконалість механізмів формування економічної політики держави, недосконалість інституційного середовища розвитку сільськогосподарських підприємств, нерозвиненість ринку капіталу та його інфраструктури, зростаюча частка трансакційних витрат суб'єктів ринку, що знижує прибутковість їх виробничо-господарської діяльності [5, с. 350-355].

Знешкодити ці загрози можна, спираючись у своїй роботі на механізм забезпечення фінансової безпеки. Це сукупність економічних методів, важелів, за допомогою яких суб'єкти безпеки впливають на відповідні об'єкти з метою забезпечення фінансової безпеки сільського господарства з дотриманням відповідних принципів. Мета його розробки – захистити національні цінності, фінансово-економічні інтереси, не допустити втрати фінансової незалежності та покращити функціонування фінансової системи, розробляють механізм забезпечення фінансової безпеки.

Ми виокремили основні заходи, які є найдієвішими і спрямовані на забезпечення фінансової безпеки розвитку сільського господарства:

1. Кожне господарство повинно мати стратегію забезпечення фінансової безпеки та власну фінансову стратегію.
2. Створення системи постійного моніторингу реальних та потенційних загроз внутрішнього і зовнішнього характеру фінансовій безпеці підприємства;
3. Формування інституційного середовища забезпечення фінансової безпеки.
4. Узгоджений вплив чинників внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства на процеси розвитку фінансової безпеки.



5. Жорсткі умови відбору кадрів.
6. Зміцнення дисципліну праці та підвищити її продуктивність.
7. Забезпечення захисту законних прав та інтересів керівників та персоналу.
8. Розроблення заходів протидії загрозам фінансової безпеки підприємств на базі ідентифікації їх джерел, усунення причин їх виникнення та запобігання можливості їх виникнення надалі;
9. Диверсифікація діяльності сільськогосподарських підприємств;
10. Стимулювання процесу залучення фінансових інвестицій.

Дослідивши поняття фінансової безпеки та виокремивши для себе основні загрози її розвитку у сільському господарстві, ми сформувавши механізм забезпечення фінансової безпеки. А саме, відібрали найбільш дієві та необхідні заходи забезпечення фінансової безпеки розвитку сільського господарства. Впровадження та реалізація цих організаційно-економічних заходів надалі підвищить рівень ефективності фінансових відносин сільськогосподарського підприємства.

### **Література:**

1. Ареф'єва О.В. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки / О.В. Ареф'єва, Т.Б. Кузенко // Актуальні проблеми економіки : наук. економ. журнал. – 2009. – № 1. – С. 98-103.
2. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : монографія / О.І. Барановський. – К. : Вид-во КНТЕУ, 2006. – 759 с.
3. Грицюк Н.А. Методичні підходи до обґрунтування індикаторів оцінки рівня фінансової безпеки підприємства / Н.А. Грицюк // Проблеми науки. – 2008. – № 6. – С. 31-35.
4. Гривківська О.В. Забезпечення фінансової безпеки сільського господарства: [Монографія] / О.В. Гривківська – Тернопіль: Астон, 2012. – 340 с.
5. Портнова Г.О., Антоненко В.М. Фінансова безпека підприємств: сучасні погляди щодо сутності та оцінки // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 345-355.
6. Бланк І.А. Управління фінансовою безпекою підприємства / І.А. Бланк – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2004. – 784 с. – (Серія «Бібліотека фінансового менеджера»; Вип. 10).

**Пучкова М. Е., Хуторна Д. М.**

студентки

Науковий керівник: **Кондратюк О. І.**

доцент кафедри економіки та фінансів підприємства

*Київський національний торговельно-економічний університет  
м. Київ, Україна*

## **КОНТРОЛІНГ В СИСТЕМІ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Сьогодні в умовах ринкової економіки та глобалізації економічних процесів з'являється необхідність у ефективному способі управління підприємством, швидкому прийнятті управлінських рішень та забезпеченні конкурентоспроможності підприємства.

Найважливішим засобом успішного функціонування підприємства є контролінг, оскільки він забезпечує необхідною інформацією керівництво підприємства для прийняття управлінських рішень шляхом інтеграції процесів збору, обробки, підготовки, аналізу та інтерпретації інформації [1, с. 238].

Контролінг (від англ. «controlling») в дослівному перекладі означає керівництво, регулювання, контроль, управління. Контролінг виник у першій половині ХХ ст. як результат формування нової концепції управління бізнесом [5, с. 168].

Контролінг – це орієнтована на досягнення цілей інтегрована система інформаційно-аналітичної і методичної підтримки керівників у процесі планування, контролю, аналізу та ухвалення управлінських рішень за всіма функціональними сферами діяльності підприємства.

Слід зазначити, що у всіх провідних фірмах Західної Європи, США, Японії та інших розвинених країн діють ефективні системи контролінгу, які багато в чому виконують функції мозкового центру. В Україні контролінг добре відомий лише в представництвах західних компаній. У вітчизняних компаніях через нестачу інформації про нього економістів-контролерів відносять до фінансових менеджерів і підпорядковують фінансовому директору. При цьому забувають, що фінансовий директор сам потребує зовнішнього контролінгу.

Планування, контроль та регулювання – центральні функції управління, вони повинні реалізуватись як інтегрована система. Саме на засадах контролінгу така інтеграція стає можливою. Координаційна функція контролінгу торкається не тільки координації планування, контролю і регулювання, але й інтеграції стратегічного й оперативного аспектів управління [4, с. 64].

За допомогою контролінгу планувальні процеси можна координувати та реалізувати з орієнтацією на оптимальний результат. Контролінг має своїм завданням забезпечити основоположну інформацію для планування, виявляє слабкі місця в цьому процесі, узгоджує між собою планувальну діяльність і розділи планів різних відділів і бере на себе їх формальну перевірку. Свої дії він узгоджує з підрозділами, які здійснюють планування, та відділом інформаційних технологій.

Згідно концепції контролінгу підприємство розглядається як соціально-технічна система, а планування і контроль – як центральні функції системи управління підприємством.

Планування полягає у обґрунтуванні цілей і способів їх досягнення. Процес планування на підприємстві здійснюється на стратегічному та оперативно-тактичному рівнях (рис. 1).

Планування є ефективним тільки в разі тісної взаємодії стратегічного та оперативного планування.

Стратегічне планування, в процесі якого визначаються цілі, задачі та стратегії для підприємства в цілому та сфер його бізнесу, формує рамки для оперативного планування.

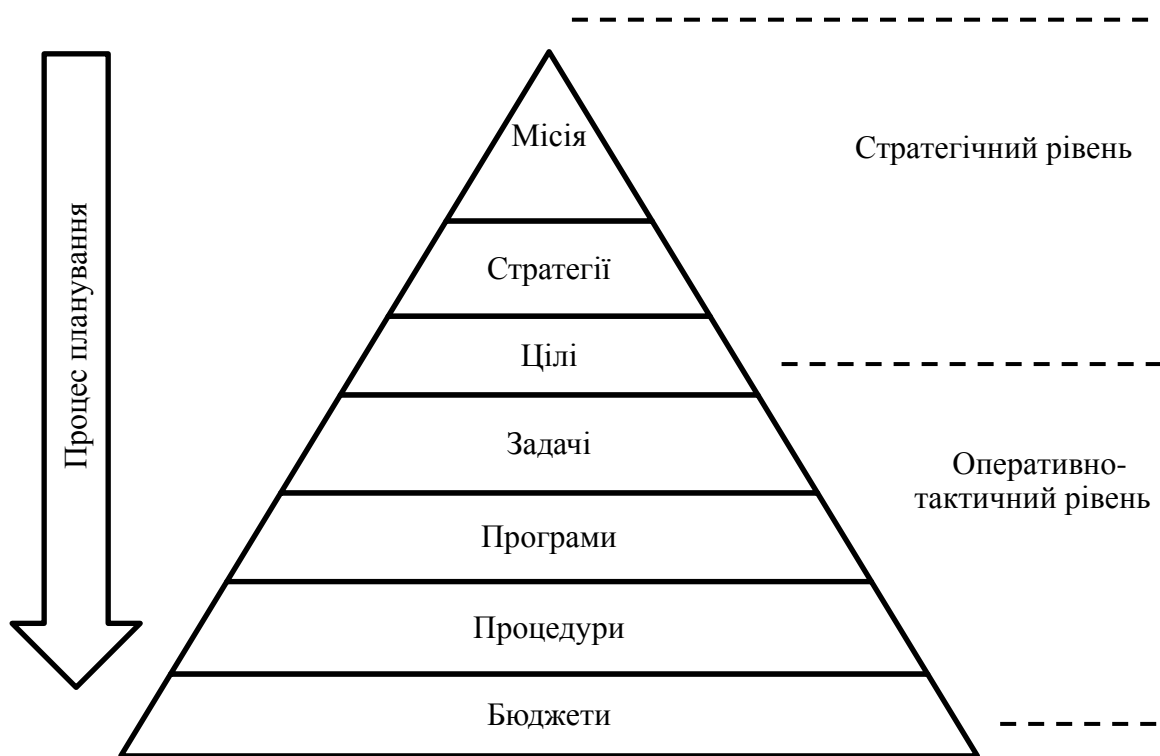


Рис. 1. Ієрархія елементів планування [2, с. 58]

Оперативне планування забезпечує на базі стратегічних цілей виконання відповідних річних (оперативних) планів, визначаючих шлях розвитку підприємства на короткий проміжок часу.

Планові заходи та їхні кількісні оцінки у вигляді доходів та витрат надають інформацію для формування бюджету.

Бюджет – це розпис, кошторис грошових витрат і доходів підприємства на визначений період. Бюджетом (кошторисом) називають план, сформульований у вартісних величинах. Термін дії таких планів зазвичай не перевищує один рік.

Для вирішення проблем, що виникають у сфері планування, використовують такий інструмент контролінгу як бюджетування [3, с. 128].

Термін «бюджетування» часто використовується для позначення оперативного планування. Розробка, аналіз і контроль бюджетів є однією з найбільш важливих задач в системі оперативного контролінгу.

Бюджетування – це процес вироблення оптимальних напрямків використання доходів і формування витрат підприємства в ході здійснення його фінансово-господарської діяльності і розраховані на визначений період часу [3, с. 129].

Контролер або підрозділ контролінгу відповідає за процес формування бюджету – систематичне планування бюджету, підготовка і реалізація процесу бюджетування, використання єдиної методики та дотримання часових рамок, підготовка розділів бюджету для утвердження менеджментом.

Завершується процес планування представленням спільно розробленого бюджету керівнику підприємства.

Отже, основне призначення контролінгу лежить в орієнтації системи управління підприємством на досягнення поставленої мети. Впровадження контролінгу дає змогу підвищити рівень координованості процесів планування, контролю, обліку, аналізу на підприємстві, забезпечити їх методичною та інформаційною базою, завдяки чому підвищиться якість управлінських рішень та ефективність системи управління в цілому. Значущість бюджетування визначається тим, що завдяки цій процедурі керівництво отримує можливість побачити перспективу діяльності компанії, заздалегідь виявити можливі небезпеки і своєчасно розробити та перевірити дієвість відповідних контрзаходів. В умовах ринкової економіки, глобалізації, турбулентності зовнішнього середовища з'являється необхідність змін та пошуку нових механізмів ефективного управління діяльністю підприємства, одним з яких може виступити контролінг.

### **Література:**

1. Панченко Г.С. Контролінг в системі обліково-аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень / Обліково-аналітичне забезпечення: вітчизняний і міжнародний досвід: Монографія // За заг. ред. д.е.н., проф. М.Г. Білопольського. Макіївський економ.-гуманіт. ін-т. – Донецьк.: Вид-во «Дмитренко Л.Р.», 2014. – С. 238-246.
2. Карминский А. М. Контроллинг: учебник / А.М. Карминский, С.Г. Фалько, А.А. Жевага, Н.Ю. Иванова; под ред. А.М. Карминского, С.Г. Фалько. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 336 с.
3. Маркіна І.А. Контролінг для менеджерів: Навчальний посібник / І.А. Маркіна, О.М. Таран-Лала, М.В. Гунченко. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 304 с.
4. Панков В.А. Контролінг і бюджетування фінансово-господарської діяльності підприємства: Навчальний посібник / В.А. Панков, С.Я. Єлецьких, Н.М. Михайличенко – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 112 с.
5. Буреніна Н.Б. Концепція контролінгу в умовах глобалізації економічних процесів / Н.Б. Буреніна // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 3. – С. 167 – 172.

## **ПРОБЛЕМИ МОТИВАЦІЇ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ В УМОВАХ КРИЗИ**

Перехід сучасної української економіки до європейських та світових ринкових засад зумовлює створення та розвиток інноваційної адекватної та справедливої системи мотивації трудової діяльності, що спрямована на задоволення потреб працівника, як ключового елемента виробництва товарів та послуг. Проте, суспільно-політичні та економічні обставини, які склалися в Україні, продовжують виснажувати бюджет та економіку країни, що Такий суттєво впливає на систему виплати заробітної плати і якість життя пересічного громадянина.

Проблематикою мотивації трудової діяльності в Україні присвячували свої праці: Гадзевич О.І. [1], Дмитриченко Л.І. [2], Живко З.Б. [3], Звягільський Ю.Л. [4], Поліщук А.О. [6], Сорокочайкін А.Н. [7] та інші. Водночас, суспільно-політичний та економічний стан нашої держави та курс на євроінтеграцію вимагає додаткових досліджень даної тематики.

В умовах сьогодення матеріальному стимулюванню працівників підприємств, як основній складовій частині загальної системи мотивації, притаманні риси попередньої адміністративно-командної системи господарювання. Через часто недопрацьовану мотиваційну систему, (якщо така є на підприємстві) вона перестала виконувати свою головну – стимулювальну функцію, і перетворилась на звичайну надбавку до посадового окладу. Відсутність науково-обґрунтованої системи планування, організації, мотивації та контролю діяльності підприємства, а також виважених критеріїв роботи працівників його структурних підрозділів призвели до зрівнювання в системі преміювання [3, с. 271].

Згідно А.Н. Сорокочайкіним мотивація – це процес спонукання працівників до активної трудової діяльності для задоволення їхніх власних потреб, інтересів у поєднанні з досягненням цілей організації. Що стосується трудової діяльності, то це прагнення працівника задовольнити свої потреби в певних благах за допомогою праці, спрямованої на досягнення цілей організації. Тут під працівником розуміється співробітник як ланка структури організації. Стимул – спонукальна причина поведінки, зацікавленість у скоєнні чого-небудь [7].

Криза мотиваційної системи визначається не тільки низьким показником реальної заробітної плати, але й зміною ціннісних орієнтирів у системі мотивів до праці. А відтак жодна з сучасних концепцій трудової мотивації не може бути застосованою в Україні в так званому чистому вигляді. Ринкові перетворення в нашій країні – роздержавлення, багатоетапна приватизація, демонополізація з одного боку і жорстка монополізація з іншого – це зміни виробничих відносин і, насамперед, трудової мотивації як невід'ємної складової цих відносин. Складна ситуація в усіх сферах соціально-економічного життя породжує фактори протидії розвитку трудової мотивації. Зміна чинників впливу на систему мотивації фактично призводить до демотивації, чому сприяє розвиток продуктивних сил українського суспільства в протилежному від цивілізаційного напрямі, погіршення структури виробництва, статево-вікового стану населення, соціально-побутової інфраструктури, фізичного й психологічного здоров'я, освітнього рівня, забезпеченості житлом [2, с. 26].

А. О. Поліщук наводить аналіз оплати праці в галузях господарювання в Україні [6, с. 247], звідки розуміємо про наявність суттєвої диференціації у рівнях заробітної плати в Україні, що, звісно, спричиняє значний руйнівний ефект. В результаті нарастають суперечність у процесі виробництва між окремими соціальними групами і соціальна напруженість у середині виробничих колективів [1, с. 14].

Оплата праці є такою категорією, яка повинна у відповідності до своїх функцій та економічного змісту забезпечувати відтворення робочої сили, сприяти мотивації працівників до результативної праці, регулювати вартість робочої сили на ринку праці під впливом співвідношення попиту та пропозиції, визначати соціальний статус працівників [4].

Проте, сьогоdnішній рівень організації заробітної плати не дозволяє зробити висновків про серйозні успіхи в цільовій її спрямованості та можливості використання для реалізації мотиваційної політики. Наразі, відбувається відмирання мотивуючої функції оплати праці. Також спостерігаються величезні перекося в оплаті праці як за галузями економіки, так у різних професійно кваліфікованих групах працівників [1, с. 14].

Таким чином, сьогодні, коли через складну економічну ситуацію складно встановити високу заробітну платню, особливу увагу треба приділити нематеріальному стимулюванню праці, складаючи гнучку систему пільг для робітників [5], наприклад:

- визнавати цінність працівника для організації, надавати йому творчу свободу;
- застосовувати програми збагачення праці та ротацію кадрів;
- застосувати гнучкий графік, неповний робочий тиждень, можливість працювати як на робочому місці, так і вдома;
- встановити працівникам знижки на продукцію, яку випускає компанія, де вони працюють;
- надавання кредиту співробітникам на придбання житла, автомобіля та ін.

Засоби покращення мотивації праці в умовах кризи, при недостатності коштів для матеріального стимулювання можна об'єднати в чотири відносно самостійних напрямки, а саме поліпшення якості робочої сили, вдосконалення організації праці, залучення персоналу в процесі управління та негрошове стимулювання [5].

Оскільки сьогодні в нашій державі в умовах кризи зростання матеріальної мотивації вкрай важко простежити, роботодавцям необхідно застосовувати інноваційні методи нематеріальної мотивації праці.

### **Література:**

1. Гадзевич О.І. Оплата праці в умовах ринку: теорія, практика: Навч. посібник / О.І. Гадзевич. – К.: КОНДОР, 2008. – 400 с.
2. Дмитриченко Л.І. Еволюція трудової мотивації та її криза в українському суспільстві / Л.І. Дмитриченко, В.Я. Якименко, О.К. Михайлова // Схід. – 2010. – № 2(102). – С. 24-27.
3. Живко З.Б. Проблематика матеріальної мотивації праці в сучасному менеджменті підприємства / З.Б. Живко // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 3. – С. 271–278
4. Звягільський Ю.Л. Проблеми державного регулювання заробітної плати в Україні / Ю.Л. Звягільський // Економіка України. – 2011. – № 5. – С. 65–74.
5. Мотивація трудової діяльності персоналу в умовах економічної кризи. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/4\\_SWMN\\_2010/Economics/58666.doc.htm](http://www.rusnauka.com/4_SWMN_2010/Economics/58666.doc.htm)
6. Поліщук А.О. Проблеми мотивації персоналу в умовах економічної кризи в Україні / А.О. Поліщук // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. – 2012. – № 1(2). – С. 243-253.
7. Сорокачайкин А.Н. Управление персоналом: глоссарий: терминологический словарь / сост. А.Н. Сорокачайкин, Л.В. Ермолина. – Самара : Изд-во «Самарский университет». – 2012. – 104 с.

**Шаргородська Ю. С.**  
студентка  
**Богацька Н. М.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства та міжнародної економіки  
*Вінницький торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету  
м. Вінниця, Україна*

## **ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

В умовах становлення та стрімкого розвитку ринкової економіки в Україні перед сучасними суб'єктами господарювання гостро постає питання пошуку шляхів зміцнення своїх ринкових позицій, підвищення конкурентоспроможності, розширення діяльності, якісного збільшення загальної вартості підприємства. З огляду на це, забезпечення сталого економічного зростання на основі ефективного використання ресурсного потенціалу є мабуть найважливішим завданням державної політики. Безперечно, що в умовах обмеженості ресурсів саме внутрішній потенціал підприємства є «двигуном» його розвитку, що зумовлює необхідність пошуку нових критеріїв ефективності його використання.

Ресурсний потенціал грає важливу роль для ефективної роботи підприємства, оскільки він є засобом для отримання максимального прибутку і підвищення конкурентоспроможності. В етимологічному значенні термін «потенціал» – це засоби, запаси, джерела, які є в наявності та можуть бути мобілізовані, приведені до руху, використані для досягнення певних цілей, здійснення плану, вирішення якоїсь задачі, можливості окремої особи, суспільства, держави у певній області [2, с. 270].

Потенціал у загальному розумінні є можливістю реалізації будь-чого, тому його можна накопичувати, вимірювати його величину як ступінь накопичення, реалізувати. У свою чергу, можливістю називають засіб, умову, обставину, яка необхідна для здійснення будь-чого. Важливою ознакою потенціалу є його здатність до відтворення. Формування потенціалу підприємства являє собою процес реалізації заходів щодо забезпечення ринкових можливостей підприємства шляхом зміни його характеристик та властивостей до необхідного рівня, відповідно до поставлених цілей [4, с. 6].

Слово «ресурс» походить від французького «ressource», що значить «допоміжний засіб». З економічної точки зору ресурси підприємства є джерелом і засобами забезпечення процесу виробництва [5, с. 206]. Проте це не означає, що наявні ресурси підприємства однозначно гарантуватимуть розширене відтворення. Це говорить про те, що ресурси мають здатність до забезпечення розвитку підприємництва, щоправда вона досягається за умови вмілої ефективної управлінської діяльності.

Як стверджує Стец І. І. [6, с. 77] мати достатні ресурси для підприємства означає мати у своєму розпорядженні необхідні можливості і певні умови для свого розвитку й нормального функціонування відповідно до поставлених цілей. Отже, підприємство повинно забезпечити високу ефективність функціонування за рахунок повного і раціонального використання всіх своїх ресурсів.

Основними видами ресурсів, що використовуються підприємством для формування шляхів підвищення ефективності його використання пропонується виділяти такі:

1. Технічні ресурси. Це, насамперед, основні фонди: обладнання, устаткування, будівлі, споруди, виробничі площі, інвентар. Для потенціалу підприємства, окрім кількості технічних ресурсів, важливе значення мають їхній стан, структура, особливості використання та утримання.

2. Технологічні ресурси – використовувані технології та особливості організації виробничого процесу, динамічність технологічних змін, інновацій, наявність конкурентоспроможних ідей та наукових розроблень.

3. Матеріальні ресурси. Це сировина, матеріали, особливості їхнього використання, обробки, збагачення, утилізації. Це предмети праці, які в результаті їхнього використання із застосуванням інших видів ресурсів у процесі праці перетворюються на готову продукцію, здатну задовольняти потреби споживачів.

4. Трудові ресурси. Люди, здатні до праці, становлять основний елемент продуктивних сил суспільства, оскільки саме вони сполучають засоби і предмети праці, і в результаті трудових зусиль створюється готова продукція. Вагоме значення мають розумова діяльність, знання, вміння, кваліфікація, демографічний та віковий склад працівників, їхнє ставлення до праці, трудова дисципліна, спроможність реалізовувати цілі та завдання підприємства.

5. Фінансові ресурси. Придбання технічних і матеріальних ресурсів та найом робочої сили неможливо здійснити без важливого елемента фінансових ресурсів – грошових коштів. Грошові кошти, які є у розпорядженні підприємства, призначені для здійснення поточних платежів, для затрат на розширене відтворення виробництва, для платежів за усіма зобов'язаннями, для стимулювання працівників.

6. Нематеріальні ресурси. Вони забезпечують економічну користь протягом тривалого періоду, але не мають матеріальної основи для отримання доходів. Нематеріальні ресурси включають у себе: об'єкти промислової власності; об'єкти, що охороняються авторськими і суміжними правами; нетрадиційні об'єкти інтелектуальної власності.

7. Просторові ресурси. Це характер виробничих приміщень й території підприємства, наявність і стан комунікацій, можливість їх розширення, місцезнаходження і розташування підприємства, відстань від постачальників та споживачів, наближеність до транспортних шляхів.

8. Інформаційні ресурси. Здійснювати управління підприємством, не володіючи інформацією про внутрішнє та зовнішнє становище, неможливо. Важливе значення мають характер інформації, доступ до неї, можливість розширення інформації і підвищення її ймовірності та інше.

9. Час. Він є специфічним і, на відміну від інших, не відновлюваним ресурсом. А від використання цього ресурсу залежить ефективність використання потенціалу.

10. Ресурси організаційної структури управління – характер та гнучкість керівної системи, способи підпорядкування, обсяги повноважень та відповідальності, швидкість проходження керівних впливів. Важливими для ефективної діяльності підприємства є його репутація, досвід ділових зв'язків, престиж торгових марок, маркетингові позиції на ринку, стала клієнтура, зв'язки з постачальниками і партнерами.

Останнім часом до складу ресурсів відносять також здатність до підприємницької діяльності, заповзятливість господарюючих суб'єктів. Хоча цей чинник не є уречевленим та кількісно визначеним, саме він відіграє вирішальну роль в успіху підприємства і обумовлює ефективність використання його матеріальних і фінансових ресурсів [1, с. 4-5].

Ресурсний потенціал підприємства характеризується сукупністю якостей системи взаємопов'язаних ресурсів та їх мобілізацією в умовах розвитку, досягнення конкурентних переваг з урахуванням впливу зовнішнього середовища [6, с. 135]. Він бере участь у створенні продукції, яка є головним результатом виробничої діяльності підприємства, а її реалізація забезпечує прибуток як кінцеву мету підприємства.

Переслідуючи мету пошуку шляхів підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу, на підприємстві необхідно домагатися оптимальної структури усіх засобів праці, досягнення пропорційності між робочою силою і відповідними різновидами машин і устаткування. Це безперечно пов'язане із зростанням питомої ваги прогресивного нового устаткування, удосконаленням організації функціонування виробничої інфраструктури, що забезпечить поліпшення технічного обслуговування основних підрозділів підприємства, перерозподіл працюючих в його межах, вивільнення робітників в допоміжних

виробництвах і залучення їх після відповідної підготовки до роботи в основних цехах [3, с. 84-85].

Отже, потенціал підприємства є передумовою прискорення науково-технічного прогресу, а також соціально-економічного розвитку країни. Структурно потенціал підприємства можна поділити на об'єктивні та суб'єктивні складові. Покращення використання усіх складових потенціалу сприяє росту інвестиційних ресурсів і виробництва продукції, а його якісні характеристики визначають ступінь задоволення матеріальних та духовних потреб суспільства, а також якість економічного і соціального росту.

#### **Література:**

1. Андрушків Б. Шляхи підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства / Б. Андрушків, Л. Мельник, О. Погайдак // Формування ринкової економіки в Україні. – 2012. – Вип. 27. – С. 3-7.
2. Большая Советская Энциклопедия. Т. 34 / под ред. Б.А. Введенского. – М.: Советская Энциклопедия, 1975. – 656 с.
3. Дунда С.П. Підвищення потенціалу використання ресурсного потенціалу як напрям розвитку підприємства / С.П. Дунда // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 2(2). – С. 83-89.
4. Гавва В.Н. Оценка потенциала предприятия и отрасли / В.Н. Гавва. – Харьков: НАУ «ХАИ», 2004. – 287 с
5. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
6. Стец І.І. Потенціал і розвиток підприємства: Навчальний посібник / І.І. Стец. – Тернопіль: Економічна думка, 2010. – 674 с.

**Шахова Л. В.**

студент

*Східноукраїнський національний університет  
імені Володимира Даля  
м. Северодонецьк, Луганська область, Україна*

### **ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УМОВАХ ЗДІЙСНЕННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ЗОВНІШНЬОТОРГОВИХ ОПЕРАЦІЙ**

Економіка та світовий ринок знаходяться у постійному розвитку. Тому кожна країна прагне зайняти своє місце у світовому господарстві, прагне розвиватися та бути більш конкурентоспроможною. Для цього вона розвиває та зміцнює зовнішньоторгові відносини, збільшує сегмент підприємств зовнішньоекономічної діяльності.

У розділі 1 статті 1 закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» дано наступне визначення: «Зовнішньоекономічна діяльність – діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами» [1]. Якщо такі підприємства є дуже важливими для країни, то для правильного та безперервного їх функціонування потрібно правильно та розумно здійснювати управлінську діяльність ними.

Кожне підприємство, що виконує зовнішню діяльність, має свої особливості, до яких можна віднести деталізацію стосунків експорту та імпорту товарів, врахування останніх змін у економіці та законодавстві, підтримка конкурентоспроможної позиції на світовому ринку, стеження за інноваціями та ін. Для того, аби врахувати всі особливості та встигати за змінами, на підприємстві потрібен бути кваліфікований персонал та управлінці, що



можуть направляти діяльність своїх підлеглих та завчасно попереджувати усі небезпеки. Для планування роботи персоналу потрібно враховувати такі фактори, як економічний стан країни-експортера та імпортера, демографічну ситуацію, науково-технічний прогрес, постійно робити оцінку роботи персоналу, враховувати особливості його мотивації, робити вчасну перекваліфікацію співробітників.

Головною метою керівника на підприємстві є правильне використання людських ресурсів для найефективнішого функціонування підприємства. Для цього керівник потрібен детально підбирати кожного робітника, досконало вивчати рівень його кваліфікації для постановки його на робоче місце.

Основу концепції управління персоналом підприємства складають:

- підбір та розрахунок нових методів управління, підбір персоналу, аналіз навичок співробітників;
- установа нових способів навчання персоналу, створення курсів підвищення кваліфікації, або співробітництво з вже існуючими;
- створення сітки для оплати праці найманого персоналу;
- впровадження засобів соціального захисту персоналу, мотивації та стимулювання до роботи [2, с. 2].

Завдяки такій концепції підходу до управління на підприємстві можливо попередити такі проблеми, як підбір персоналу, аналіз та оцінка роботи підлеглих, правильне винагородження праці персоналу, мотивація та соціальне підґрунтя для персоналу.

Окремо потрібно виділити також особливості створення стратегії управління підприємством, створення таких положень та законів на підприємстві, як: посадові інструкції, положення про роботу на підрозділені, збірник законів роботи підприємства. Це є дуже важливим для роботи персоналу, бо навіть найкваліфікованіший співробітник не зможе працювати без правильного, конкретного та доступного для розуміння введення в посаду та знайомства з діяльністю підприємства.

Для того, аби зробити такі законодавчі документи на підприємстві, потрібно проробити роботу з персоналом, зібрати потрібні дані від співробітників, аналітиків, та спеціально навчених людей. Такі документи зазвичай розроблюються командою найнятих людей, що кваліфікуються у цій галузі.

Отже, діяльність підприємств зовнішньоторговельних операцій є дуже важливою для світового ринку та країн, які у цьому задіяні. Для кожного такого підприємства дуже важливою частиною діяльності є управління персоналом підприємства. Керівники підприємства мають урахувати усі проблеми діяльності організації та керівництва персоналом підприємства, враховувати як зовнішні (економічний стан світового ринку, політична ситуація, введення нових інновацій та ін.) фактори, так і внутрішні (вибір персоналу, оцінка кваліфікації, розробка документації та ін.) фактори. При детальному вивченні усіх проблем та розробці стратегій підприємство може вийти на світовий ринок та мати сильні конкурентні позиції.

### **Література:**

1. Про зовнішньоекономічну діяльність [Текст]. Закон України від 16 квітня 1991 р. № 960-ХІІ. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
2. Вдовиченко Р.П. Особливості сучасного управління персоналом / Р.П. Вдовиченко // Кандидат педагогічних наук. – 2012. – № 2.

Шевчук Т. С.

студентка

Богацька Н. М.

кандидат економічних наук, доцент

*Вінницький торговельно-економічний інститут*

*Київського національного торговельно-економічного університету*

*м. Вінниця, Україна*

## **РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

За сучасних подій та стану економіки в нашій країні значна кількість підприємств опинилися в кризовому чи близькому до нього стані, доведені до банкрутства та ліквідації. Добре сформована система управління економічної безпеки підприємства дозволяє керівництву захистити власне підприємство від дестабілізаційних чинників, швидко адаптуватися до нових умов та знайти шляхи реалізувати власні стратегічні інтереси завдяки захисту від існуючих і потенційних загроз та використанню можливостей, що надає нове зовнішнє середовище .

Визначення економічної безпеки в сучасній науці має тлумачення у двох наукових напрямках. В рамках першого напрямку економічну безпеку підприємств розглядають як захист від негативних впливів (загроз) зовнішнього і внутрішнього середовища. Концепцією другого напрямку є розгляд економічної безпеки підприємства як гармонізації інтересів підприємства з інтересами взаємодіючих з ним суб'єктів зовнішнього середовища. Систему економічної безпеки підприємства можна визначити як взаємозв'язану сукупність спеціальних структур, засобів, методів і заходів, які забезпечують безпеку бізнесу від внутрішніх і зовнішніх загроз. У цьому контексті систему можна охарактеризувати комплексом управлінських, страхових, правових, економічних, охоронних, режимних, судово-правових та інших заходів із захисту бізнесу від незаконних посягань, мінімізації або уникнення матеріальних та інших утрат [1].

Головною метою економічної безпеки підприємства є забезпечення його стійкого і максимально ефективного функціонування в даний час і забезпечення високого потенціалу розвитку та просування підприємства в майбутньому. Найбільш ефективне використання корпоративних ресурсів підприємства, необхідне для виконання цілей бізнесу, досягається шляхом запобігання загрозам негативних впливів на економічну безпеку підприємства і досягнення таких основних функціональних цілей економічної безпеки підприємства:

1) забезпечення високої фінансової ефективності роботи підприємства, його фінансової стійкості і незалежності;

2) забезпечення технологічної незалежності підприємства і досягнення високої конкурентоспроможності його технологічного потенціалу;

3) висока ефективність менеджменту підприємства, оптимальність і ефективність його організаційної структури;

4) високий рівень кваліфікації персоналу підприємства і його інтелектуального потенціалу, ефективність корпоративних науково-дослідницьких та дослідно-конструкторських робіт;

5) високий рівень екологічності роботи підприємства, мінімізація руйнівного впливу результатів виробничої діяльності на стан навколишнього середовища;

6) якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства;

7) забезпечення захисту інформаційного середовища підприємства, комерційної таємниці і досягнення високого рівня інформаційного забезпечення роботи всіх його служб;

8) забезпечення безпеки персоналу підприємства, його капіталу, майна і комерційних інтересів [2, с. 286].

Механізм управління економічною безпекою можна описати за допомогою таких етапів:

1. Визначення місії підприємства, стратегічних цілей та аналіз можливостей.

2. Розробка загальної стратегії, визначення пріоритетності альтернативних реакцій у системі забезпечення раціонального рівня економічної безпеки.

3. Реалізування обраної стратегії управління.

4. Оцінка ефективності виконання стратегії.

Основними об'єктами її захисту є: продукція підприємства, персонал, комерційні таємниці та внутрішня інформація, інтелектуальна власність, фінансові ресурси, основні оборотні та виробничі фонди, нематеріальні активи, репутація підприємства. До основних заходів, які керівництво підприємства може використовувати для управління економічною безпекою, належать:

– правові – заходи, спрямовані на застосування нормативно-правових документів, що стосуються усіх сфер діяльності підприємства, з метою забезпечити інтереси конкретних суб'єктів господарювання;

– фінансово-економічні – заходи, що спрямовані на забезпечення фінансової незалежності та фінансової стабільності, конкурентоспроможності продукції підприємства, нарощення матеріальних цінностей, їх захист від зазіхань конкурентів;

– силові – заходи, спрямовані на залучення сторонніх організацій або використання власних підрозділів для захисту майна, матеріальних цінностей, інформації, усіх видів ресурсів підприємства від дій конкурентів;

– інформаційні – заходи, що пов'язані зі збором та аналізом релевантної інформації, яка використовується для прийняття ефективних управлінських рішень, розробки стратегії діяльності підприємства, попередження кризових ситуацій;

– техніко-технологічні – заходи, спрямовані на своєчасне оновлення виробничих фондів, раціональне використання виробничих потужностей тощо;

– інноваційні – використання інноваційних технологій у різних аспектах діяльності підприємства з метою забезпечення конкурентоспроможності [3, с. 141-142].

Оскільки економічна безпека підприємства має прямий причинно-наслідковий зв'язок із системою та результатами стратегічного планування розвитку, найважливішим етапом її забезпечення є прогнозування факторів впливу та показників економічної безпеки. Розробка стратегічного плану має проводитися з урахуванням цілей виробництва, засобів і можливостей їх досягнення, конкурентного середовища, умов господарювання.

Таким чином, в сучасних умовах ринкової економіки підприємство не може ефективно працювати, не маючи добре сформованого плану економічної безпеки, оскільки з його допомогою підприємство може гарантувати своє стабільне та максимально ефективне функціонування тепер і високий потенціал розвитку в майбутньому.

### **Література:**

1. Чубукова О. Адаптація системи управління економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3765>.
2. Малащенко В. Економічна безпека підприємства як чинник ефективного корпоративного управління / Віталій Малащенко // Вісник Національної академії державного управління при Президенті України : Наук. Журнал. – 2011. – № 3. – С. 283-291.
3. Васильєв О.В. Формування системи управління економічною безпекою промислових підприємств / Економічний аналіз : зб. наук. праць – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – № 2. – С. 138-145.

## **РОЛЬ ФІНАНСОВОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МЕНЕДЖЕРІВ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ**

Актуальність визначення компетенції фінансового менеджера обумовлена, по-перше, зміною пріоритетів і змісту менеджменту; по-друге, зміною парадигми фінансового управління з орієнтацією на зростання вартості; по-третє, необхідністю створення моделі компетенції фінансових менеджерів в умовах модернізації української освіти. Проблеми багатьох керівників українських підприємств обумовлені невисокою швидкістю і низькою якістю прогнозування наслідків прийнятих рішень. Дослідження показують, що рівень розуміння реальності більшої частини керівників орієнтований на реагування, а не на адаптацію до змін зовнішнього середовища. Найважливішим фактором формування нової концепції фінансової служби і компетенції фінансових менеджерів є тенденції у зміні вимог до менеджменту в цілому.

Вагомий внесок у дослідження питань фінансової компетентності внесли такі вчені, як А. Балясова, И. Вотякова, В. Лисіна, В.Максвел, В. Панков, І. Петрова, Дж. Равен, Д. Сомова, І. Тупік.

Відсутність належного обґрунтування ролі фінансової компетентності у забезпеченні ефективного управління фінансами ресурсами обумовлює гостру необхідність дослідження сутності фінансової компетентності та її основних складових.

Професійна підготовка менеджерів в умовах сучасної вищої школи орієнтована на розвиток у майбутніх фахівців професійної компетентності. Існуючі системи професійної підготовки менеджерів не повною мірою забезпечують необхідний рівень знань, умінь та навичок. Зміст фахової підготовки майбутніх менеджерів управлінського профілю вимагає перегляду вимог щодо підготовки менеджерів, оскільки фахова підготовка менеджерів у ВНЗ повинна забезпечити:

- набуття цілісної системи знань, умінь та навичок управлінської діяльності;
- розвиток у студентів творчих здібностей взагалі, та інноваційної діяльності, зокрема;
- формування творчого і креативного мислення.

В сучасних умовах господарювання, для оцінки спроможності персоналу виконувати роботи тієї чи іншої складності, тобто реалізовувати на практиці наявні знання, уміння та навички, більшість науковців використовують термін «компетенції», «компетентність». Так, В. Панков та І. Тупік стверджують, що компетентні працівники набувають значення основного ресурсу, варіюючи яким підприємство може оптимізувати свою діяльність: якщо ресурси часу та грошей, як правило, є обмеженими, то підвищення компетентності працівників є відносно безмежним; підвищуючи компетентність персоналу, підприємство зменшує потребу у залученні інших ресурсів, зокрема фінансових [1, с. 13].

Для обґрунтування такого твердження, необхідно дослідити сутність, види та роль компетенцій та компетентності персоналу підприємства. Що стосується сутнісної характеристики терміну «компетенції», то вперше його введено в науковий обіг В. Максвелом в 1982 році. За його визначенням, компетенція представляє собою раціональне поєднання знань та можливостей, якими володіє персонал даної організації, що розглядаються на невеликому проміжку часу [2, с. 55]. Найбільш повним та актуальним на сьогоднішній день, на нашу думку, є визначення компетенцій, надане І. Петровою: «Компетенції – це інтегрована поведінкова модель, що охоплює знання, навички, ставлення, особистісні риси та мотивованість, необхідні для найкращого виконання певних трудових завдань, функцій, обов'язків» [3, с. 23].

Практика господарювання підтверджує, що люди з однаковим рівнем освіти працюють з різною продуктивністю та досягають різних результатів. Поняття компетентності та визначення рівня компетентності кожного співробітника дозволяє виявити причину цих відмінностей та спрогнозувати успішність роботи персоналу підприємства.

Серед різних видів менеджменту особливе місце займає фінансовий менеджмент. Це вельми спеціальний вид діяльності, що вимагає, як правило, і спеціальної освіти.

Функції менеджера проекту в управлінні фінансами:

- на передінвестиційній стадії – виробляє оцінку вартості проекту,
- надалі при конкретизації вимог уточнює оцінку вартості, формує паралельно кошторис і бюджет проекту,
- бере участь у переговорах із замовником про узгодження договірної ціни і графіка платежів (поетапна оплата),
- бере участь (якщо це необхідно) в пошуку стороннього фінансування,
- відповідає перед командою виконавців і перед керівництвом своєї фірми за своєчасне безперебійне фінансування (з цією метою, при необхідності, веде додаткові переговори із замовником або шукає додаткове стороннє фінансування).

Фінансовий менеджмент є складною, пов'язаною з великими ризиками сферою діяльності, яка динамічно розвивається та в якій вимагається високий професіоналізм. Як правило, при обговоренні функцій фінансового управління та вимог до фінансового менеджера розуміють фінансового директора (CFO). Фінансовий директор є головним фінансовим менеджером, під його управлінням працюють його колеги по професії – фінансові менеджери нижчого рівня, компетенції яких також необхідно визначити.

Більшість працюючих в Україні фінансових директорів отримали спеціальну освіту в українських чи зарубіжних бізнес-школах.

Пріоритети фінансового управління змінюються в процесі трансформації моделі бізнесу. Орієнтація на зростання акціонерної вартості, посилення процесів інтеграції як всередині компанії, так і з зовнішніми зацікавленими сторонами змінюють вимоги до фінансових керуючих. У цих умовах підвищується роль фінансового директора, завданнями якого стає інтеграція бізнес-процесів, а також забезпечення прозорості інформації про вартість організації для зовнішнього світу. Інформація нефінансового характеру все більш присутня у фінансових документах з метою комплексної оцінки положення компанії й більш повного уявлення інформації для інвесторів.

Основними факторами появи нової концепції фінансової служби є: посилення соціальної відповідальності організації; зростаюча роль нематеріальних активів у процесі створення вартості; необхідність підвищення довіри інвесторів та акціонерів.

Нову концепцію фінансової служби доповнюють дослідження С. Ріда – автора книги «Фінансовий директор як інтегратор бізнесу». На його думку, між фінансовою сферою, управлінням людськими ресурсами та інформаційними системами кордони будуть стиратися. Це означає, що фінансовий директор майбутнього десятиліття в рівній мірі повинен відповідати за управління фінансами, інформаційними системами і персоналом [4, с. 217].

На підставі отриманих уявлень про сучасні концепції фінансової служби і тієї відповідальності, яку бере на себе фінансовий керівник, були сформовані групи ключових компетенцій фінансових менеджерів. До них відносяться:

- 1) компетентність у самовизначенні і формуванні ментальних моделей;
- 2) професійні і спеціальні компетенції;
- 3) здатність самостійно застосовувати знання на практиці;
- 4) управлінські компетенції;
- 5) компетентність в управлінні інформацією;
- 6) лідерські якості і здатність до інновацій [5, с. 197].

Для управління фінансами великого бізнесу вже необхідні професіонали зі спеціальною підготовкою в області фінансового бізнесу – фінансові менеджери (фінансові директори). Знаючи теорію фінансів, основи менеджменту, фінансовий менеджер набуваючи досвіду,

виробляючи в себе інтуїцію і чуття ринку стає ключовою фігурою бізнесу. В Україні відбуваються глибокі економічні зміни, зумовлені поверненням країни в річище загальних економічних процесів світового розвитку. Йде корінна перебудова старого механізму керування економікою, його заміна ринковими методами господарювання.

Ринкова економіка, при всій розмаїтості її моделей, відомих світовій практиці, характеризується тим, що являє собою соціально орієнтоване господарство, що доповнюється державним регулюванням. Величезну роль як у самій структурі ринкових відносин, так і в механізмі їх регулювання з боку держави відіграють фінанси. Вони – невід'ємна частина ринкових відносин і одночасно важливий інструмент реалізації державної політики. Ось чому сьогодні як ніколи важлива робота фінансового менеджера.

### **Література:**

1. Панков В., Тупик И. Внутрифирменная система сертификации персонала // Менеджер по персоналу. – 2006. – № 2. – С. 4-13.
2. Вотякова И.В. Компетенции и мобильность персонала в условиях инновационного развития кадрового потенциала организации // Управление персоналом. – 2008. – № 4. – С. 55-56.
3. Петрова І. Інтеграційна роль компетенцій у стратегічному управлінні людськими ресурсами // Україна: аспекти праці – № 8. – 2008. – С. 23-28.
4. Рид С. и др. Финансовый директор как интегратор бизнеса / пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 397 с.
5. Мельникова Т.И. Компетенции финансового менеджера. – С. 197-204.

**Яцишин І. Ю.**

аспірант кафедри економіки підприємства

*Буковинський державний фінансово-економічний університет  
м. Чернівці, Україна*

## **ФУНКЦІОНАЛЬНА СТРУКТУРА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ**

Економічна безпека є системною категорією, якій властиві такі елементи: незалежність, стійкість, спроможність до саморозвитку, ймовірнісний характер, цілеспрямованість, суперечливість, керованість. Крім того, сприйняття економічної безпеки як цілісної системи дозволяє виділити її суб'єкти і об'єкти і проводити дослідження з позиції суперечливості в процесі реалізації інтересів підприємств. Зважаючи на це, серед існуючих теоретичних підходів до дослідження економічної безпеки, потрібно виокремити функціональний підхід, заснований на оцінюванні її функціональних складових [1-7]. Він має ряд переваг, але потребує певного доопрацювання – визначення пріоритетних складових для кожного рівня економіки з метою розробки більш конкретної та ефективної стратегії їх розвитку.

Проведений аналіз літературних джерел [1-7] свідчить, що на сьогодні не існує єдиної думки щодо складу функціональних складових економічної безпеки підприємства. Серед науковців є певні суперечності щодо складу чинників, які мають вплив на стан економічної безпеки. Не дає чіткого їх визначення і вітчизняна нормативна база. У таблиці 1 наведемо трактування функціональних складових економічної безпеки підприємства різними авторами.

Як бачимо, кількість функціональних складових коливається від 2-х до 10-ти. Але, у роботах науковців визначена наявність фінансової складової економічної безпеки підприємства. Та більшість авторів схиляються до думки, що існують техніко-технологічна, інтелектуальна й кадрова, силова, екологічна, інформаційна функціональні складові

економічної безпеки. Часто автори по-різному називають функціональну складову, визначаючи однаковий її сенс.

Таблиця 1

**Перелік функціональних складових економічної безпеки підприємства**

№ з/п	Автор	Рік	Перелік складових
1.	Олейніков Є.А.	1997	Техніко-технологічна, Фінансова, Кадрова, Силова, Екологічна, Інтелектуальна, Політико-правова, Інформаційна
2.	Іващенко П.О.	1997	Фінансова, Кадрова, Силова, Екологічна, Інтелектуальна, Інформаційна, Технологічна, Політична, Правова
3.	Ковальов Д., Сухорукова Т.	1998	Фінансова, Соціальна, Технологічна, Ресурсна
4.	Бандурка А.М.	1999	Техніко-технологічна, Фінансова, Кадрова, Інтелектуальна, Інформаційна, Нормативно-правова
5.	Євдокимов Ф.І., Кендюхов А.В.	1999	Техніко-технологічна, Фінансова, Кадрова, Соціальна, Екологічна, Правова, Організація виробництва і праці
6.	Мунтіян В.І.	1999	Техніко-технологічна, Фінансова, Кадрова, Силова, Екологічна, Інтелектуальна, Політико-правова, Інформаційна
7.	Євдокимов Ф.І., Федорова Н.В.	2000	Техніко-технологічна, Фінансова, Соціальна, Силова, Екологічна, Інтелектуальна, Політико-правова, Інформаційна, Ресурсна, Безпека праці
8.	Єрмошенко М.М., Горячева К.С., Ашуєв А.М.	2005	фінансова внутрішньо економічна (економіка самого підприємства); зовнішньоекономічна (економіка зв'язків підприємства з зарубіжними підприємствами); соціально-економічна.
9.	Донець Л.І., Ващенко Н.В.	2008	Економічна, Суспільно-політична, Фінансова, Інтелектуальна і кадрова, Науково-технологічна, Правова, Інформаційна, Екологічна, Силова
10.	Прокопшина О.В.	2009	Статична – економічна безпека стану підприємства, Динамічна – економічна безпека діяльності підприємства

*Систематизовано автором на основі джерел [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7]*

Незважаючи на деякі розбіжності у підходах до визначення категорії економічної безпеки підприємства, більшість вчених виділяють таку її структуру, яка максимально повно відображає усі сфери функціонування підприємства [4]:

1. Фінансова складова: досягнення найефективнішого використання корпоративних ресурсів. Процес забезпечення фінансової складової економічної безпеки може бути визначений як сукупність робіт із забезпечення максимально високого рівня платоспроможності підприємства та його ліквідності, найбільш ефективної структури капіталу [5]. Цей процес також включає підвищення якості планування і реалізації фінансово-господарської діяльності підприємства в усіх напрямках стратегічного й оперативного планування та управління технологічним, інтелектуальним і кадровим потенціалом підприємства, його основними та оборотними активами з метою максимізації прибутку та підвищення рівня рентабельності бізнесу.

- Інтелектуальна й кадрова складова: збереження і розвиток інтелектуального потенціалу підприємства; ефективне управління персоналом. Забезпечення інтелектуальної

й кадрової складової включає в себе два напрями діяльності. Перший напрям націлений на збереження та розвиток інтелектуального потенціалу підприємства [6]. Другий напрям орієнтований на роботу з персоналом підприємства.

- Техніко-технологічна складова: ступінь відповідності застосовуваних на підприємстві технологій найкращим світовим аналогам за оптимізації витрат ресурсів. Очевидно, що діяльність будь-якого підприємства характеризується тим набором технологій матеріального чи інтелектуального виробництва, які використовуються в його роботі [3]. Принципово важливим моментом є проблема наявності у технологій потенціалу розвитку та їх майбутньої конкурентоздатності з технологіями-замінниками, вплив яких на технологічний розвиток сучасної світової економіки зростає з кожним днем.

- Правова складова: всебічне правове забезпечення діяльності підприємства, дотримання чинного законодавства. Суть правової складової полягає в ефективному та всебічному правовому забезпеченні діяльності підприємства, чіткому дотриманню підприємством та його працівниками всіх аспектів діючого законодавства [2]. При цьому слід домагатися оптимізації затрат корпоративних ресурсів на досягнення цих цілей; проводити активну роботу для сприяння позитивним змінам зовнішнього політико-правового середовища.

- Інформаційна складова: ефективне інформаційно-аналітичне забезпечення господарської діяльності підприємства (організації). Розглядаючи склад процесу забезпечення інформаційної складової, необхідно виділити такі основні функції інформаційно-аналітичного підрозділу підприємства, належне виконання яких обов'язкове для досягнення необхідного прийняттого рівня інформаційної безпеки: збір усіх видів інформації, яка стосується даного підприємства, аналіз отриманої інформації, оцінювання безпеки за всіма її складовими та в цілому; розробка рекомендацій для підвищення її рівня забезпечення

- Екологічна складова: дотримання чинних екологічних норм, мінімізація втрат від забруднення довкілля.

- Силова складова: забезпечення фізичної безпеки працівників підприємства і збереження його майна, захист комерційної таємниці [5]. Під силовою складовою розуміється сукупність таких станів: фізична безпека співробітників, особливо представників керівництва, збереження майна від негативних впливів, які загрожують втратою цього майна або зниженням його вартості. Зрозуміло, що забезпечення силової складової економічної безпеки підприємства досить тісно пов'язане з проблемами її інформаційної безпеки. В умовах стрімко зростаючої ролі інформації для успіху будь-якого бізнесу проблеми збору інформації та захисту власного інформаційного середовища підприємства від дій сторонніх організацій чи осіб (в тому числі від операцій із промислового шпіонажу проти підприємства), проблеми силового забезпечення інформаційної безпеки підприємства набрали суттєвої ваги в загальній системі забезпечення силової складової економічної безпеки.

У роботах науковців [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7] відзначено, що при дослідженні глобальної безпеки мають значення силова та інформаційна складові; національна безпека більше уваги приділяє політичному, соціальному та економічному факторам; для регіональної безпеки мають чимале значення соціально-демографічна, економічна, науково-технологічна та екологічна складові; на безпеку підприємства впливають економічна, інформаційна, кадрова та правова складові; безпека особи залежить від соціального, екологічного та правового факторів.

Отже, для забезпечення комплексного підходу до управління економічною безпекою підприємства доцільно застосовувати такий склад функціональних складових економічної безпеки: фінансова складова, інтелектуальна і кадрова складова, товарна складова, ринкова складова, інформаційна складова, техніко-технологічна складова, силова складова, правова складова.



## Література:

1. Донець Л. І. Економічна безпека підприємства : навч. посіб. / Л. І. Донець, Н. В. Ващенко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.
2. Євдокимов Ф. І. Оцінка економічної безпеки підприємства та її планування / Ф. І. Євдокимов, Н. В. Федорова // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2000. – № 4. – Ч. 2. – С. 108-110.
3. Єрмошенко М. М. Економічні та організаційні засади забезпечення фінансової безпеки підприємства / М. М. Єрмошенко, К. С. Горячева, А. М. Ашуєв; [М. М. Єрмошенко (наук. ред.)]. – К., 2005. – 77 с. – (Препринт / НАН України, Національна академія управління, 2005).
4. Іващенко П. О. Економічна безпека фірми / П. О. Іващенко // Проблеми і перспективи економічної безпеки регіонів і фірм : матеріали Міжрегіональної наук.-практ. конференції (Харків, 20 листопада 1997 р.). – Х. : Ін-т бізнесу і менеджменту, 1997. – С. 51-54.
5. Мунтіян В. І. Економічна безпека України : монографія / В. І. Мунтіян. – К. : Квіц, 1999. – 464 с.
6. Основи економічної безпеки : підручник / Бандурка О. М., Духов В. Є., Петрова К. Я., Червяков І. М. – Х. : Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2003. – 236 с.
7. Прокопівина О. В. Управління економічною безпекою зовнішньоекономічної діяльності підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / О. В. Прокопівина. – Харків, 2009. – 20 с.

## СЕКЦІЯ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Кулич І. Б

аспірант кафедри обліку і аудиту

Ужгородський національний університет

м. Ужгород, Україна

### МІСЦЕ ТУРИСТИЧНОГО СЕКТОРУ В СТРУКТУРІ МАЛОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ

В Україні залежно від обсягів господарського обороту підприємства і чисельності його працівників, воно може бути віднесене до категорії малих, середніх та великих підприємств.

Так, малими підприємствами визнаються підприємства, в яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом НБУ. Великими підприємствами визнаються підприємства, в яких середня кількість працівників за звітний період перевищує 250 осіб та річний дохід перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро. Середніми визнаються усі інші підприємства [1].

Малий бізнес в Україні, наприкінці ХХ ст., став реальністю і перетворився у самостійний сегмент економіки, зорієнтований на ринкові умови розвитку. За останнє десятиріччя функціонування національної економіки він відіграв головну роль у становленні відносин підприємницької діяльності, формування класу підприємців, здатних за власною ініціативою забезпечувати нові робочі місця, задовольняти потреби споживачів у товарах і послугах, формувати конкурентне середовище.

Нами було проаналізовано структуру усіх підприємств України (рис. 1) а також структуру підприємств туристичного сектору (табл. 1) за їх розмірами.

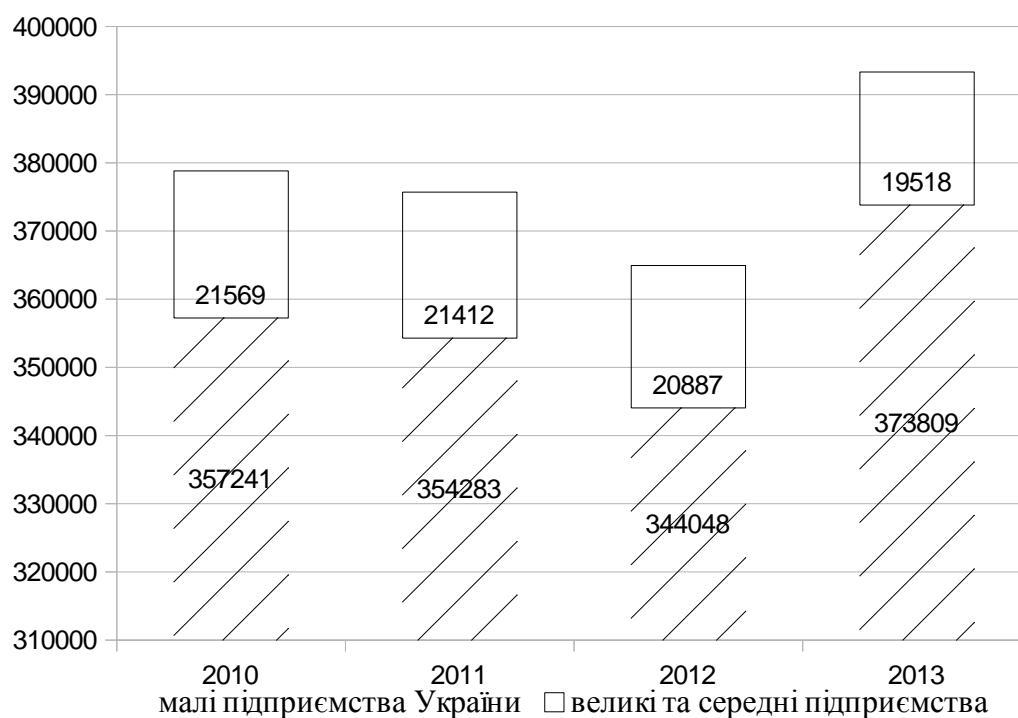


Рис. 1. Загальна структура підприємств України

В Україні малі підприємства складають нині 95% від загальної кількості усіх підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності. Так станом на 01.01.2013 року в Україні діяло 373,8 тис. малих підприємств, що на 4,6% більше ніж у 2010 році. Натомість, кількість великих та середніх підприємств має тенденцію з року в рік зменшуватися. Так, у 2013 році їх кількість сягала 19518 одиниць що на 2051 менше ніж було у 2010 році [2].

Таблиця 1

**Структура підприємств туристичного сектору за їх розмірами**

Роки		2011	2012	2013
Туристичні підприємства	Великі та середні підприємства	39	34	29
	Малі підприємства	4350	4860	5205
Готелі та аналогічні засоби розміщення	Великі та середні підприємства	193	203	184
	Малі підприємства	2969	2941	3398
Спеціалізовані засоби розміщення (санаторії)	Великі та середні підприємства	195	180	180
	Малі підприємства	2525	2717	2649
Разом	Великі та середні підприємства	427	417	393
	Малі підприємства	9844	10518	11252

Наведені дані свідчать, що підприємства туристичного сектору мають таку ж саму тенденцію, що і в загальному в економіці. Кількість малих підприємств у 2013 році зросла у порівнянні з 2011 роком на 14,3% і становить 11252 одиниці (96,63%). З них 46,3% складають туристичні оператори та агенти. Частка великих та середніх підприємств сягає лише 0,6% серед туристичних підприємств, 5,1% серед готелів та аналогічних засобів розміщення та 6,4% серед спеціалізованих засобів розміщення [2].

Проведений аналіз дає підстави стверджувати, що туристичний сектор економіки України на 96,6% представлений малим бізнесом. Даний відсоток є навіть більшим ніж в середньому в економіці (95%). Тому, на нашу думку, при дослідженні ефективності туристичного сектору доцільно було б порівняти показники ефективності туристичного сектору та малого бізнесу загалом.

Незважаючи на те, що малий бізнес туристичного сектору розвивається, його питома вага залишається досить малою (рис. 2).

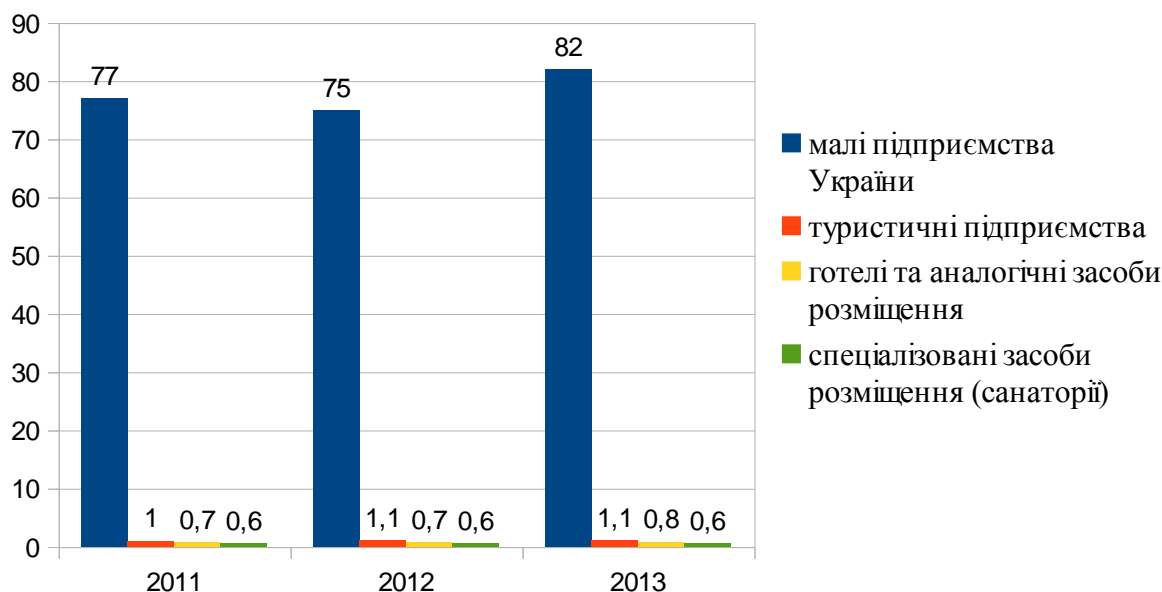


**Рис. 2. Питома вага туристичного сектору в загальній кількості малих підприємств**

Так, в 2011 році серед загальної кількості малих підприємств частка туристичного сектору сягала лише 2,78%, у 2012 році – 3,06% та 3,01% у 2013 році відповідно.

В цілому динаміка розвитку туристичного сектору свідчить про стійке кількісне зростання суб'єктів малого підприємництва в цьому секторі економіки одночасно зі зменшенням кількості зайнятих в них осіб.

Даний факт вказує на те, що в туристичному секторі мале підприємництво є слабо розвинутим, що додатково підтверджується показником кількості малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення (рис. 3).



**Рис. 3. Динаміка зміни показника кількості малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення**

На кінець аналізованого періоду значення даного показника склало 82 підприємства на 10 тис. осіб наявного населення, що 6,5% більше ніж у 2011 році, але в країнах ЄС показник кількості суб'єктів малого та середнього підприємництва на 10 тис. осіб наявного населення становить в середньому близько 450 одиниць, в Японії – до 500, в США – до 750 підприємств. Саме малий та середній бізнес створює більшу частину ВВП у країнах з розвинутою ринковою економікою – до 50-60%. В Україні ця цифра за оцінками складає лише 10–15% [3].

Тому, особливу увагу викликає туристичний сектор економіки. Згідно наведених даних кількість підприємств сектору на 10 тис. осіб наявного населення з року в рік практично не змінюється і станом на 2013 рік складає: 1 туристичне підприємство, 0,8 – готелі та аналогічні засоби розміщення та 0,6 – спеціалізовані засоби розміщення.

Основним досягненням діяльності будь-якого підприємства є його фінансовий результат (прибуток чи збиток). Слід підкреслити, що незважаючи на окремі позитивні тенденції у розвитку малого підприємництва, в цілому по Україні малі підприємства працюють збитково.

В цілому, туристичний сектор України працює неефективно. Протягом періоду 2010-2013 років темпи зростання витрат переважають над темпами зростання доходу. Основною причиною такої ситуації є діяльність туристичних підприємств (туроператорів та турагентів), де розрив між темпами зростання витрат та доходів складає 54 пункти.

Загалом, аналогічна ситуація відбувається з підприємствами практично усіх видів діяльності. Виключення становлять лише заклади освіти та сільського господарства, де темпи зростання чистого доходу перевищують темпи зростання операційних витрат на 4,8 та 13,3 пункти відповідно.

Найбільший рівень збитків припадає на період кризових явищ в економіці країни у 2014 році. Так, загальний збиток туристичного сектору склав 1539,6 млн.грн., що в

2,31 рази більше ніж у 2013 році та в 9,5 разів ніж у 2010 році відповідно. Найбільша питома вага збитків припадає на заклади тимчасового розміщення – 78,4% від загального обсягу збитків.

Туристичний сектор залишається одним з нерентабельних видів економічної діяльності. Це пояснюється тим, що в період кризових явищ в економіці, люди більшу частину заробітної плати витрачають на товари першої необхідності та все частіше готові відмовитись від товарів розкоші, якими являється туристичні продукти.

#### **Література:**

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Концепція програми розвитку малого та середнього бізнесу на найближчі 10 років. [Електронний ресурс]: [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=246421342&cat\\_id=244277212](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=246421342&cat_id=244277212)

**Яцкевич І. В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економічної та фінансової політики

*Одеський регіональний інститут державного управління  
Національної академії державного управління при Президентові України  
м. Одеса, Україна*

### **ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СФЕРИ ЗВ'ЯЗКУ ТА ІНФОРМАТИЗАЦІЇ В ОДЕСЬКОМУ РЕГІОНІ**

На сьогодні розвиток сфери зв'язку та інформатизації (СЗІ), поширення інформаційних технологій в усі сфери життєдіяльності людини та суспільства стали нормою подальшої еволюції в цивілізації. Практично всіма фахівцями, економістами та політиками усвідомлено, що розвиток СЗІ створює засади сучасної економіки та добробуту людини.

Розглядаючи стан розвитку СЗІ Одеського регіону, слід зазначити, що дана сфера діяльності протягом тривалого часу зберігає тенденції зростання. Так, загальна тенденція зростання доходів від надання послуг зв'язку у Одеському регіоні є характерною для більшості видів зв'язку, про що свідчить інформація про обсяги доходів від їхньої реалізації за видами в період 2012–2013 рр., які наведено у табл. 1.

Відповідно до наведених даних за період, що розглядається, у більшості видів послуг зв'язку відбувається стале зростання надходження за надані послуги в Одеському регіоні. Динамічно розвивається комп'ютерний, телефонний міський й сільський зв'язок, послуги з нагляду та технічного контролю за використанням радіочастот. Зменшення доходів відбулось у телеграфному й міжміському (включаючи міжнародний) зв'язку та кур'єрської діяльності. Водночас повільне зростання відбувається в інших видах послуг, що пов'язано з їхнім перенасиченням у СЗІ.

Слід відзначити, що доходи від надання послуг фіксованого телефонного зв'язку за 2009–2013 рр. зменшилися на 3,7% або на 7238 млн. грн., що пов'язано зі значним зменшення міжміського зв'язку. Зменшення доходів від надання міжміського зв'язку Одеського регіону за 2012–2013 рр. сприяло зменшенню міжміських телефонних переговорів (включаючи міжнародні) на 378,1 тис. Доходи від надання послуг місцевого та сільського телефонного зв'язку збільшились на 28,9% (144588 млн. грн.) та на 11,99% (2427,5 млн. грн.).

Таблиця 1

**Доходи від реалізації послуг зв'язку за видами у Одеському регіоні за 2012–2013 рр.**

Послуги пошти та зв'язку	Рік, млн. грн.	
	2012	2013
<b>Послуги пошти та зв'язку – усього</b>	2750722,6	3198812,5
Поштового	116104	125383,3
Телеграфного	1213,1	...
Телефонного міського	500698,3	645286,3
Телефонного сільського	20403,9	22831,4
Телефонного міжміського (включаючи міжнародний)	195204,3	187966,3
IP-телефонії	–	...
Кур'єрської діяльності	5942,8	4048
Проводового мовлення	4068	...
Спеціального і фельдзв'язку	5941,7	5852
Передачі і прийому телевізійних та радіопрограм, радіозв'язку	106871,4	136776,8
з нього кабельного телебачення	68335	96030,3
Нагляду та технічного контролю за використанням радіочастот	3225,6	...
Комп'ютерного	526302,1	664006
з нього надання доступу до мережі «Інтернет»	522506,4	659802,4
Мобільного	1264747,4	1398726,7
з нього		
стільникового	1261245,6	1395236,2
транкінгового	1989,5	1955,5

Зменшення доходів від надання послуг фіксованого телефонного зв'язку сприяє зменшенню засобів телефонного зв'язку в сільській місцевості Одеського регіону. Так, кількості основних телефонних апаратів сільської місцевості Одеського регіону за аналогічний період зменшилися на 6,9% або на 5284 од., як й основні телефонні апарати АТС підприємств, установ, організацій, включені до АТС операторів зв'язку, які мають вихід на телефонні мережі загального користування на 16% або на 12 од.

Водночас спостерігається зростання міських засобів телефонного зв'язку Одеського регіону за 2009–2013 рр. за рахунок зростання кількості телефонних апаратів на 17,6% або на 273084 од. Відповідно до наведених даних за період, що розглядається, спостерігається зменшення основних телефонних апаратів АТС підприємств, установ, організацій, включені до АТС операторів зв'язку, які мають вихід на телефонні мережі загального користування на 40,5% або на 6272 од.

Варто зауважити, що забезпеченість основними домашніми телефонними апаратами на 100 сімей в Одеському регіоні за 2012–2013 рр. на місцевій місцевості зросло на 41 од., а в сільській зменшилось на 2 од.

Незважаючи на нестабільне сучасне становище в Україні, протягом 2012–2013 рр. підприємствами та організаціями за рахунок усіх джерел фінансування освоєно 403224 тис. грн. капітальних інвестицій, які передбачають придбання основних фондів, нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти або майно.

У СЗІ Одеського регіону за 2012–2013 рр. кількість підприємств зросло на 28 од. або на 3,83%, табл. 2.

Таблиця 2

**Кількість підприємств у СЗІ Одеського регіону за 2012 – 2013 рр.**

	2012	2013
Усього	24676	26016
Сфера зв'язку та інформатизації	731	759
Частка кількості підприємств СЗІ у загальній їхній кількості	2,96	2,92

Слід також зазначити, що протягом зазначеного часу відбувається незначне зменшення частки кількості підприємств СЗІ у загальній їхній кількості. Це свідчить про те, що галузь насичена послугами зв'язку та інформатизації, що сприяє не значному зростанню кількості підприємств у СЗІ. Варто відзначити, що за розміром найбільшу кількість підприємств спостерігаються у великих підприємствах, наступні – малі, мікро та середні, табл. 3.

Таблиця 3

**Кількість підприємств та обсяги реалізованої продукції  
за їх розмірами у СЗІ Одеського регіону за 2012–2013 році**

Показники	великі підприємства		середні підприємства		малі підприємства		з них мікропідприємства	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Кількість підприємств	731	759	16	15	714	743	585	643
Обсяги реалізованих послуг					639816,1	589734,2	202205,1	247176,7

Як видно з таблиці, за 2012–2013 рр. спостерігається зростання мікропідприємств у СЗІ Одеського регіону на 58 од., малих – 29 од., а великих – 28 од. Водночас, спостерігається зменшення середнього підприємства на одну одиницю.

У цілому, за 2012–2013 рр. спостерігається зростання обсягу наданих послуг (реалізованої продукції, виконаних робіт) у СЗІ Одеського регіону на 177453,3 тис. грн. (11,67%), що відбулось за рахунок значного зростання обсягу послуг наданих мікропідприємствами. Однак обсяг послуг наданими мікропідприємствами зріс на 44971,6 тис. грн. (22,24%). Водночас, спостерігається зменшення надання послуг (реалізації продукції, виконання робіт) у СЗІ Одеського регіону на 50081,9 тис. грн. (7,83%).

Відповідно, тенденції розвитку СЗІ Одеського регіону впливають на загальний стан розвитку СЗІ. Це пов'язано з чутливістю регіонів до змін пріоритетів споживачів послуг зв'язку, а також до проблем, які можуть негативно позначитись на темпах їхнього зростання. Так, у СЗІ спостерігається низка проблем, що виникають у результаті НТП, кризового стану економіки, зменшення доходів верств населенням тощо. Наявність різних проблем у СЗІ, їхній взаємозв'язок, взаємозумовленість вимагають системного розгляду, з'ясування субординації та місця кожної з них у загальній проблематиці. Це дає підстави дослідити та сформулювати приблизну сукупність проблем, визначити їхній вплив на розвиток сфери та рекомендувати пропозиції щодо їхнього вирішення.

Проведені дослідження стану розвитку СЗІ Одеського регіону та проблеми, які впливають на галузь, дають підстави констатувати, що підприємницьке середовище є сприятливим для інтеграції підприємств. Водночас потребує удосконалення системи управління соціально-економічним розвитком Одеського регіону з урахуванням умов економіко-політичної нестабільності.

# СЕКЦІЯ 5. ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

**Вінницька Т. В.**

аспірант кафедри фінансів та планування

*Кіровоградський національний технічний університет  
м. Кіровоград, Україна*

## СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Протягом останніх десятиліть світова економіка, насамперед розвинутих країн, увійшла в період радикальної структурної трансформації, пов'язаної із суттєвим зростанням ролі наукомістких, високотехнологічних виробництв, розвиток яких визначається головним чином інтенсивним використанням знань і широким впровадженням інновацій у різні сфери економічного та суспільного життя. Формується так звана економіка, що ґрунтується на знаннях. Це актуалізує питання інноваційної діяльності, яка, як з'ясувалося, є фактично неодмінною умовою побудови ефективної економіки, конкурентоспроможної на світових ринках. Таким чином, необхідність переходу України на інноваційну модель розвитку є незаперечною.

В сучасних умовах виключної важливості набуває формування стратегії управління інноваційним потенціалом української економіки.

Слід відмітити, що сьогодні не існує жодної стратегії інноваційного розвитку загальнодержавного характеру, а це є підтвердженням недостатньої уваги до проблем формування інноваційної моделі економічного розвитку країни, що в перспективі може продукувати перехід України до числа аутсайдерів світового економічного простору.

Намагання сформувати та законодавчо затвердити стратегію інноваційного розвитку мали місце в червні 2009 р. [1], коли на парламентських слуханнях був представлений проект Стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів. Однак проект так й залишився лише проектом.

До того проект не визначав критерії вибору того чи іншого типу стратегії, серед існуючих в економічній практиці, а визначав лише два варіанти стратегії та два етапи їх реалізації.

При відсутності розробленої інноваційної стратегії можливе виникнення протиріч у діяльності та проектах окремих суб'єктів господарської системи, це може призвести до зниження інноваційної активності підприємств і організацій та зниження ефективності інноваційної діяльності в цілому.

Враховуючи мету стратегії розвитку інноваційного потенціалу – зростання конкурентоспроможності національної економіки – переважно за рахунок інновацій, необхідно основу стратегії визначати виходячи зі ступеня новизни інновацій (базисні, поліпшуючі, псевдо інновації).

За даними Держслужби статистики в 2014 році показники розвитку інноваційного потенціалу мали найгірші значення за останні п'ять років, мало місце вагоме зменшення обсягів фінансування інноваційної діяльності, зменшення реалізованої інноваційної та експортованої інноваційної продукції, зменшення витрат Державного бюджету на НДДКР [2].

Для забезпечення формування та розвитку інноваційного потенціалу повинна бути розроблена програма розвитку ринку інтелектуальної власності, завданням якої має стати створення умов для вільного обороту результатів інтелектуальної діяльності, перетворення їх у затребуваний на ринку товар, зростання інноваційної активності наукових інститутів і промислових підприємств.



Разом з тим, необхідно розробка низки законодавчих актів, що визначають статус інноваційно активного підприємства, законодавче регулювання процесу трансферу технологій.

Але, перш за все, необхідно створювати умови для підвищення затребуваності інновацій підприємствами. У зв'язку з цим необхідним є перегляд системи державного замовлення на НДДКР, яка має передбачати участь підприємств і організацій у співфінансуванні НДДКР на паритетній основі. Таким чином, буде створено дієвий механізм стимулювання взаємодії науки і бізнесу.

Також має бути забезпечена можливість розміщення нових виробництв, що можливо при виконанні певних умов, таких як гарантії щодо забезпечення попиту на їхню продукцію, вимоги до виробничих площ, надання податкових пільг та співфінансування.

Ефективність інноваційної діяльності безпосередньо пов'язана із зростанням інноваційної активності підприємств та установ, яке повинно бути забезпечено виробленням системи організаційно-економічних і нормативно-правових механізмів державного регулювання процесів створення трансферу і впровадження стратегічних інновацій, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності економіки.

Зростання витрат на НДДКР є пріоритетним інноваційним напрямом, т.я. формує базу для генерації та поширення інновацій в довгостроковій перспективі.

Разом з тим, має бути забезпечений і розвиток інноваційної інфраструктури. Необхідно підвищувати ефективність діяльності об'єктів інноваційної інфраструктури. Основними напрямками вирішення даної проблеми є: збільшення валового обсягу випуску і інвестицій в основний капітал підприємствами-резидентами, збільшення частки комерціалізованих проектів в загальній кількості; збільшення кількості новостворених робочих місць, частки площ, зданих в оренду, в т.ч. виробничого призначення, кількості бізнес-інкубаторів, науково-дослідних центрів, лабораторій; підвищення обсягів фінансування інвестиційних та інноваційних проектів, у тому числі збільшення кількості інноваційних проектів, об'єктів інтелектуальної власності і т.д.

З метою підвищення інноваційного потенціалу мають бути визначені можливості для об'єднання підприємницьких, науково-дослідних структур окремих областей в інноваційні кластери та отримання синергетичного ефекту від такої взаємодії.

Важлива роль у розвитку інноваційного потенціалу належить кадровому потенціалу, який в останні десятиліття з ряду причин виявився істотно ослаблений. Таким чином, в цьому напрямку необхідно: створення багаторівневої системи кадрового забезпечення інноваційної діяльності. В рамках даної системи: збільшення обсягів держзамовлення на вищу освіту за пріоритетними напрямками; цільова підготовка фахівців під конкретні інноваційні проекти та ін.

Законодавчо має бути забезпечене формування інноваційних поясів ВНЗ і ендогенних ланцюжків комерціалізації інновацій, з метою повноцінної інтеграції ВНЗ в національну інноваційну систему.

Інноваційний пояс утворюють малі та середні інноваційні підприємства, які створені при ВНЗ і які дозволяють ефективно проводити комерціалізацію науково-технічних розробок і здійснювати трансфер технологій. Таким чином, формується ринкова орієнтація вузівських науково-дослідних розробок, а також відбувається залучення в господарський оборот інтелектуальної власності ВНЗ. До складових ендогенних (внутрішніх) ланцюжків комерціалізації відносяться студентський бізнес-інкубатор, офіс комерціалізації, технологічний бізнес-інкубатор, а також центр колективного користування [3].

Також необхідно забезпечити створення та сталий розвиток інформаційного забезпечення інноваційного процесу. Метою даного блоку є мінімізація транзакційних витрат на отримання та передачу інформації. У розвитку інноваційної діяльності важливу роль відіграє інформаційна відкритість і постійний діалог між теорією і практикою.

З цією метою доцільним є створення центру виробничої субконтрактингу, основним завданням якого має бути створення та розвиток інфраструктури виробничої кооперації на основі сучасних інформаційних технологій. У базі даних цього центру має розміщуватись

інформація по виробничих замовленнях, технічних проблемах і пропозицій щодо їх вирішення.

Вище зазначені пропозиції слід покласти в основу формування стратегії розвитку інноваційного потенціалу української економіки.

В загальному вигляді стратегія розвитку інноваційного потенціалу економіки має наступний вигляд (рис. 1):



**Рис. 1. Стратегія розвитку інноваційного потенціалу економіки України**

#### **Література:**

1. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів: Матеріали Парламентських слухань у Верховній Раді України 17.06.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/doccatalog/list?currDir=48718>
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Янковець Т.М. Реалізація інноваційних стратегій для досягнення конкурентних переваг / Т.М. Янковець // Проблеми науки. – 2012. – № 12. – С. 33-40.

## **ЦИКЛІЧНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

В умовах динамічного розвитку сучасного суспільства головним напрямом стимулювання економічного зростання промислового підприємства є інноваційний розвиток, що передбачає використання принципово нових прогресивних технологій, перехід до випуску високотехнологічної продукції та розробку механізмів реалізації управлінських рішень в інноваційній діяльності. Інноваційний розвиток підприємства, як і розвиток країни в цілому, не є статичним, а постійно знаходиться в динаміці, яка має не простий і лінійний, а складний та циклічний характер. Вчені та спеціалісти встановили, що циклічні закономірності є загальним законом розвитку суспільства.

Основи циклічності економічного розвитку розроблено у численних дослідженнях зарубіжних учених, а саме: Х. Кларка, В. Джевонса, Маркетті, М. Кондратьєва, С. Кузнеца, Д. Кларка, Я. Дейна, М. Фрідмена, Й. Шумпетера та багатьох інших.

Циклічність як форма розвитку економіки являє собою загальну форму руху національної економіки і світового господарства в цілому, що припускає зміну революційних і еволюційних стадій розвитку економіки, економічного прогресу і виражає нерівномірність функціонування різних елементів національного господарства (безперервне коливання ділової активності й падіння ринкової кон'юнктури, чергування екстенсивного та інтенсивного типів економічного зростання) [1].

На періодичність економічного розвитку, в тому числі й інноваційного розвитку, вказали вперше англійські вчені Х. Кларк, і В.С. Джевонс, які проаналізували динамічні зміни в економіці між двома економічними кризами 1793 та 1847 років. Саме їх дослідження стали підґрунтям для появи теорій циклічного економічного розвитку.

Основоположниками теорій розвитку економіки через інноваційний розвиток вважаються Й. Шумпетер, М. Кондратьєв та Маркетті.

Основні положення теорії інноваційного (економічного) розвитку Й. Шумпетер представив в наступному вигляді [4]:

1. Кожен довгий цикл має форму не частини хвилі, а Б-подібної або логістичної кривої, яка описує траєкторію життєвого циклу конкретного технічного способу виробництва. На завершальній стадії старого технічного базису виникає новий.

2. Двигуном прогресу у формі циклічного руху є інвестування, але не у кожне виробництво, а лише в інновації.

3. Усі інновації поділяються на базисні і поліпшуючі, які знаходяться в постійній конкуренції один з одним. Саме ця конкуренція призводить до періодичного Б-подібного руху.

4. Крива життєвого циклу інновації нелінійно переходить в нову, що породжує скачки.

5. З'являються нові винаходи, які виводять виробництво з рівноваги.

6. Численні життєві цикли інновацій зливаються в пучки (кластери). Перехід від однієї логістичної кривої до іншої забезпечують інновації. Більшими прибутками на першому етапі освоєння інновації (який до того ж перекидається «хвостом» попереднього життєвого циклу, завдяки чому прибутки «складаються»), пояснюється різкий підйом кривої на початку циклу. Тому при розвинутому ринку і йде справжнє «полювання» за інноваціями. Зниження прибутку по циклу стимулює розробку та введення інновацій, у яких життєвий цикл коротший.

Важливі умови безперервності:

1) подальший інноваційний процес починається до завершення життєвого циклу попереднього інноваційного процесу;

2) кожен новий інноваційний процес повинен приносити прибуток (ефект) вище попереднього.

В центрі досліджень Кондратьєва перебуває економічна рівновага, до якої прагне національне господарство, а економічний цикл – процес відхилення національної економіки від стану економічної рівноваги (рівноваги I порядку, рівноваги II порядку, рівноваги III порядку). Протягом цього процесу періодично рівновага порушується, що вимагає оновлення основних виробничих фондів. А в даному оновленні ключову роль відіграють інновації. У працях М. Кондратьєва інноваційний розвиток пов'язується з наступними факторами економічної кон'юнктури з рівновагою [2]:

1) першого порядку: попит та пропозиція;

2) другого порядку: перетікання капіталу в нове обладнання, машини, модернізацію виробництва;

3) третього порядку: зміна структури виробництва, джерел енергії, сировинної бази, кваліфікації та умов праці трудових ресурсів.

Таким чином, визначальним фактором в теорії Кондратьєва виступає фактор часу, який дає змогу відновити рівновагу в економічній системі, що, в свою чергу, вимагає моніторингу кризових явищ і розробки заходів щодо їх усунення в системі державного регулювання національного господарства.

Отже, внесок Кондратьєва в інноваційну теорію полягає у тому, що він, опрацювавши величезний фактичний матеріал, зумів виявити важливу роль інновацій в економічній системі на практиці і окреслив таким чином для майбутніх дослідників предмет для дослідження у рамках теорій інноваційного розвитку.

Циклічність інноваційного розвитку економіки виявив у своїх дослідженнях американський вчений Маркетті. Він дослідив, що хвиля нововведень триває 55 років, а хвиля винаходів 63 роки, що цілком співпадає з положеннями теорії довгих хвиль Кондратьєва.

В економічній теорії та практиці [1] однією з головних причин існування як довгих так і короткострокових економічних циклів господарської системи розглядається нерівномірність розвитку НТП й інноваційної діяльності підприємств. Наявність взаємозалежності між рівнем інноваційного розвитку підприємств та формуванням економічного циклу пояснюється тим, що головною складовою інноваційного розвитку кожного підприємства є його інноваційна діяльність та інновація, а основою формування нового економічного циклу є сукупність радикальних інновацій, яка створюється саме у період надзвичайно високої інноваційної активності підприємств. Інноваційна сприйнятливість підприємств у цей час максимальна. Саме тому, можливо стверджувати про тісний взаємозв'язок між інноваційною діяльністю підприємств й їх інноваційною сприйнятливістю, з одного боку, та циклічністю розвитку господарської системи й економічними циклами, з іншого.

В основу побудови моделі розвитку підприємства була покладена концептуальна модель інноваційного розвитку Полякова С.Г. і Степнова І.М. [3, с. 36-38], яка базується на наступних припущеннях: 1) джерелом розвитку виступають інновації; 2) розвиток підприємства має як хвилевий так і імпульсний (дискретний) характер; 3) основним параметром є час як природний вимірник хвильових процесів; 4) існують два види впливів: ті, які впливають на амплітуду і ті, які впливають на вигляд хвильового процесу. Перший тип впливу пов'язаний безпосередньо із діяльністю. Другий – з реалізацією стратегії підприємства.

В еволюційній моделі інноваційного розвитку розглядаються чотири фази розвитку підприємства: 1) створення і впровадження інноваційної ідеї; 2) дифузія інновацій; 3) організаційно-технологічні інновації; 4) організаційно-управлінські інновації.

Кожна з перелічених фаз інноваційного розвитку підприємства проходить п'ять стадій, а саме: зародження; розвиток; зростання; зрілість; занепад і характеризується своїм напрямом діяльності. Так, перша фаза визначається ефективністю використання ресурсів на підприємстві. Друга – розвитком продуктового портфелю підприємства, тобто

продуктовою диференціацією, тут головне місце займають продуктивні інновації. Третя – орієнтується на вичерпання технологічних можливостей підприємства, а це визначає спрямованість підприємства на техніко-технологічні інновації. Четверта фаза полягає в орієнтації на організацію, тобто ключовими на цьому етапі виступають організаційні інновації.

Таким чином, інноваційний розвиток підприємств та країни в цілому не є статичними категоріями, а постійно знаходиться в динаміці, якій притаманний достатньо складний та циклічний характер. Основоположниками теорій розвитку економіки через інноваційний розвиток вважаються Й. Шумпетер, М. Кондратьєв та Маркетті, основними внесками яких в теорію інноваційного розвитку можна вважати наступне: 1) вчені довели, що причинами циклічності є інновації; 2) дослідження в сфері інновацій заклали основи інноватики; 3) вчені виявили важливу роль інновацій в економічній системі на практиці, тим самим окресливши для майбутніх дослідників предмет для дослідження у рамках теорій інноваційного розвитку.

### **Література:**

1. Близнюк Т.П. Інноваційна діяльність в умовах розвитку економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спеціальність 08.00.04 [Електронний ресурс] / Т.П. Близнюк; Харківський національний економічний ун-т. – Харків, 2008. – 20 с.
2. Кондратьєв Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Н.Д. Кондратьев. – М.: Экономика, 2002. – 766 с.
3. Поляков С.Г. Модель інноваційного розвитку підприємств / Поляков С.Г., Степнов І.М. // Інновації. – 2003. – № 2-3. – С. 36-38.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М: Прогресс, 1992. – 231 с.

**Логвінова О. П.**

кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри економіки підприємства та прикладної статистики

*Інститут хімічних технологій  
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля  
м. Рубіжне, Донецька область, Україна*

## **ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Розбудова національної економіки та забезпечення сталого економічного розвитку вітчизняних підприємств неможливі без активного залучення інвестицій. Водночас в останні роки спостерігається згорання інвестиційної активності та зниження інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств. Тому важливою передумовою подолання несприятливої ситуації у вітчизняній інвестиційній сфері є підвищення інвестиційної привабливості підприємств.

Інвестиційна привабливість підприємства визначає доцільність вкладення в нього інвестиційних ресурсів і залежить від певної сукупності зовнішніх і внутрішніх чинників. До зовнішніх чинників, які не залежать від господарюючого суб'єкта, але які необхідно враховувати, належать політичне та внутрішньоекономічне середовище, економічні особливості галузі, економічний потенціал регіону, система законодавчих норм і т. д. Внутрішні чинники належать до сфери дії підприємства, до них належать фінансовий стан, виробничі чинники, якість менеджменту, інвестиційна та інноваційна діяльність, ринкова стійкість, юридичні чинники та ін. [5]. Несприятливі чинники внутрішнього та зовнішнього середовища відображаються у понятті інвестиційного ризику та негативно позначаються на рівні інвестиційного потенціалу підприємства й його інвестиційної привабливості.

Отже, врахування несприятливої дії зовнішніх чинників і повне або часткове подолання внутрішніх проблем і переведення їх у сприятливу для підприємства площину містять у собі основні шляхи підвищення інвестиційної привабливості підприємства.

Також сприятливий вплив на інвестиційну привабливість підприємства справляють наступні заходи:

- бізнес-планування;
- формування кредитної історії;
- заходи з реструктуризації (реформування).

Вихідною стадією розробки заходів з підвищення інвестиційної привабливості підприємства є формування стратегії діяльності за результатами аналізу його стану. Стратегія визначає основні цілі діяльності підприємства, його основні економічні показники, що дозволяє здійснювати планування перспектив розвитку і відповідність менеджменту підприємства зовнішнім і внутрішнім чинникам його діяльності.

Виходячи зі стратегії, підприємство здійснює бізнес-планування, яке передбачає розгляд всіх критеріїв діяльності, підтверджує необхідний обсяг інвестицій і очікувані результати інвестування. Це дозволяє інвестору оцінити спроможність підприємства вчасно та у повному обсязі повернути основну суму боргу та сплатити відсотки.

Кредитна історія підприємства має важливе значення, оскільки вона відображає досвід підприємства щодо освоєння інвестицій та виконання зобов'язань перед інвесторами.

Реструктуризація (реформування) як засіб підвищення інвестиційної привабливості підприємства може здійснюватися у різних формах:

- реформування акціонерного капіталу, що передбачає оптимізацію структури капіталу шляхом консолідації акцій, подрібнення, реорганізації акціонерного товариства згідно чинного законодавства, та дозволяє підвищити керованість підприємства;
- зміна організаційної структури і методів управління, що дозволяє удосконалити управлінські процеси;
- реформування активів, зокрема реструктуризація довгострокових фінансових вкладень, реструктуризація майнового комплексу, реструктуризація оборотних активів;
- реформування виробництва шляхом удосконалення виробничих систем підприємства [4].

Також можливе підвищення інвестиційної привабливості підприємства шляхом управління власним капіталом на основі аналізу та оптимізації всіх внутрішніх складових підприємства.

Важливим засобом підвищення інвестиційної привабливості підприємства є управління нею, що передбачає комплекс цілеспрямованого впливу керівництва підприємства на систему фінансових, економічних і інших відносин, які виникають у процесі забезпечення ефективного розвитку підприємства і задоволення вимог потенційних інвесторів [1].

Основними функціями управління інвестиційною привабливістю підприємства є планування, організація, мотивація, аналіз, регулювання, координація. Виконання цих функцій дозволяє забезпечувати безперервність і ефективність управління інвестиційною привабливістю підприємства.

Серед шляхів підвищення інвестиційної привабливості підприємства особливе значення має управління інвестиційним ризиком, яке передбачає ідентифікацію чинників і видів підвищеного ризику, кількісну оцінку їх небезпеки, та розробку протиризикових заходів, зокрема, страхування, диверсифікацію, лімітування, придбання додаткової інформації, розробку ситуаційних планів та ін.

Отже, постійне відстеження та коригування інвестиційної привабливості підприємства дозволяє залучити інвестиції у необхідному обсязі та покращити основні економічні показники діяльності підприємства.

#### **Література:**

1. Гончарук А. Г. Інвестиційна привабливість промислового підприємства як об'єкт управління [Текст] / А. Г. Гончарук, А. А. Яцик // Економіка харчової промисловості. – 2011. – № 4. – С. 29-33.

2. Ендовицкий Д. А. Анализ инвестиционной привлекательности организации: научное издание [Текст] / Д. А. Ендовицкий, В. А. Бабушкин, Н. А. Батурина и др. – М.: КНОРУС, 2010. – 376 с.
3. Лазоренко Т. В. Управління інвестиційною привабливістю підприємства [Текст] / Т. В. Лазоренко, О. В. Цветкова // Молодий вчений. – 2014. – № 12 (15). – С. 184-187.
4. Чурина О. В. Основные направления повышения инвестиционной привлекательности предприятия // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 8 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2014/08/36935>
5. Юхтанова Ю. А. Сущность инвестиционной привлекательности предприятия и факторы, влияющие на нее [Текст] / Ю. А. Юхтанова, А. В. Братенкова // Молодой ученый. – 2015. – № 10. – С. 883-887

**Прохорчук С. В.**

кандидат економічних наук, доцент

*Міжнародний університет бізнесу і права  
м. Херсон, Україна*

## **ІННОВАЦІЙНА ЕКОНОМІКА: МОЖЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

Інновації набувають все більшого значення для сталого економічного розвитку як на мікроекономічному, так і на макроекономічному рівнях, оскільки дають можливість підприємствам випереджати конкурентів на внутрішньому і міжнародному ринках, відповідати на все більш складні вимоги ринку, підвищуючи продуктивність. Сьогодні Україна за сукупністю близьких за змістом показників поступається середньосвітовому рівню підтримки інноваційної економіки, оскільки приватний капітал ухиляється від вкладень у знання [1]. Українському суспільству бракує зміни у масовій свідомості, яке слід орієнтувати на те, що основне багатство України людський капітал, а не надра. За таких умов необхідно визначити шляхи вирішення даної проблеми.

Створення інноваційної економіки неможливо без політичної волі і державних інвестицій. Зарубіжний досвід показує, що у здійсненні національного проекту з інноваційного розвитку більшості провідних країн були залучені політики, уряд, лідери бізнесу, а їх завданням було навчитися розуміти природу і характер інновацій та управляти цим процесом.

Так, головним досягненням державної Програми у США став ряд певних дій. По-перше, була посилена урядова підтримка науки. Підтримувані урядом науково-дослідні програми в області інформаційних технологій та біотехнологій допомогли США завоювати в цих областях всесвітнє лідерство. По-друге, заохочувався розвиток і поширення Інтернету як неодмінної основи економічного зростання. Податкове законодавство передбачило значні послаблення для компаній, що займаються електронною комерцією. Уряд прийняв нормативні акти, спрямовані на швидке вдосконалення і поширення Інтернету. Були реалізовані програми приєднання до мережі Інтернет загальноосвітніх шкіл, бібліотек, закладів охорони здоров'я; відстоювалася лібералізація видачі дозволів на роботу іноземним фахівцям в області Інтернет-технологій. По-третє, розроблялися різні програми, спрямовані на підтримку в США вищої освіти. В даний час частка американських студентів, які продовжують освіту після закінчення середньої школи, становить 67%, що на 10% перевищує відповідний показник десятирічної давності. Слід зазначити, що створення єдиної інноваційної системи США вважають своїм головним досягненням останніх років [2].

Для реалізації наявного значного потенціалу з формування нової економіки необхідно розвиток інституційних основ і форсоване зростання матеріально-технічної бази

інноваційної економіки, у тому числі ефективного використання ІКТ в науці, бізнесі і державному управлінні.

Інший напрямок це досягнення політичного консенсусу, що не завжди відбувається швидко, часто можливі суперечки з приводу фінансування, тож деякі держави, беручись за створення інноваційної економіки, починають з невеликих, але легко здійснених кроків.

На сучасному етапі розвитку вітчизняної інноваційної економіки необхідно пам'ятати, що стійке економічне становище, а в перспективі – перевага в міжнародній конкуренції в сучасному світі, будуть мати тільки країни з розвиненим технологічним сектором. При цьому, вирішальне значення в технологічному розвитку країни мають фахівці, що підкреслює важливість людського капіталу.

В свою чергу, інновації потребують інвестицій, і бажано, щоб підприємцям та іноземним венчурним фірмам, що інвестують в країну, була надана допомога у вигляді фінансових преференцій.

Оскільки наука і технології носять в світі відкритий характер, неможливий успіх науки і розвинених технологій в одній окремо взятій країні. Тому необхідно залучити іноземних фахівців для передачі досвіду успішної організації технологічних компаній. Зазначені чинники призвели у свій час Ізраїль до створення програми Yozma і до її міжнародного успіху, і яку вважають однією зі стратегій створення та заохочення інвестиційних фондів. З аграрної, в основному, країни, Ізраїль перетворився в одну з перших країн світу з технологічного розвитку. І впевнено дивиться в майбутнє, яке буквально пронизане технологіями [3].

Дуже успішний досвід Ізраїлю, де на початку 1990-х рр. був створений фонд фондів Yozma, який отримав від уряду Ізраїлю 100 млн. дол. США; з них 80 млн. дол. США призначалися для інвестицій у створення нових венчурних фондів, а 20 млн. дол. США для прямих інвестицій у високотехнологічні компанії Ізраїлю. Так, Yozma інвестував 8 млн. дол. США в приватний венчурний фонд, який розпоряджається 12 млн. дол. США, інвестованими ізраїльськими та іноземними інвесторами [12]. У перші три роки фонд Yozma сприяв появі 10 венчурних фондів загальною капіталізацією \$ 200 млн. Таким чином, в Ізраїлі, по суті, була створена венчурна індустрія. Схема, за якою був створений фонд фондів Yozma, чудове рішення для країни, що відчуває проблеми з доступом до капіталу, як це було в 1990-х рр. в Ізраїлі: країна володіла надійними технологіями, але доступ до світових ринків був тяжкий, а для створення підприємств та комерціалізації розробок не вистачало коштів. У той час ізраїльські технології базувалися на військовій розробки, передані приватному сектору [4].

Серед інших факторів, що обумовили успіх, потрібно згадати промислову політику, яка передбачала субсидування науково-дослідних робіт. Крім того, несподіваний позитивний ефект дала військова підготовка під час служби молоді люди отримували якісні технічні знання і після звільнення з армії багато починали займатися бізнесом. Так було покладено початок створенню підприємницького класу. В Україні неможливо буде побудувати гідне життя, поки ми не навчимося продавати вироблені нами знання.

На нашу думку, для України, щоб впоратися в майбутньому зі світовими викликами, необхідно пройти шлях, який в недавньому часі пройшов Ізраїль. Для успіху в даному напрямку у нас є всі умови: величезний національний психологічний підйом; достатній науковий і культурний потенціал населення; наявність успішної підприємницької діаспори; наявність технологічних підприємців в Україні, що мають успіх у тому числі і на світових ринках.

Створення української венчурної програми, аналога ізраїльської програми «Yozma» (з тими чи іншими відзнаками та модифікаціями), необхідно починати вже зараз. Вважаємо, що така програма потрібна для України і тому необхідно визначити методологію розробки та застосування програми високотехнологічного розвитку України, як єдиної можливості потрапити в клуб високорозвинених країн світу в якості рівноправного партнера, а не в якості їх сировинного придатка [5].



Немає сумніву, що шлях у України свій особливий, враховуючи надзвичайно складний політичний та економічний стан нашої держави, з одного боку, і потужний інтелектуальний потенціал української нації – з другого боку.

Необхідно сформувати систему фінансування інноваційних процесів з усіх можливих джерел (державного, кредитного, венчурного та інших), спрямовуючи їх у дослідження і галузі, які в найближчі десятиліття могли б перевести Україну з аутсайдерів інноваційного розвитку у лідери. Це можливо, якщо ставка буде зроблено на інтелект, як це, кожна по своєму, здійснили свого часу США, Японія, Фінляндія, Ізраїль, Південна Корея, Сінгапур.

#### **Література:**

1. Петрова І.Л. Інноваційна діяльність: стимули і перешкоди [Текст]: монографія / І.Л. Петрова, Т.І. Шпильова, Н.П. Сисоліна. – К.: Дорадо, 2010. – 320 с.
2. Інновації в Україні: Європейський досвід та рекомендації для України. – Том 3. – К.: Фенікс, 2011. – 76 с.
3. Касьяненко В. Зарубіжний досвід управління інноваційним потенціалом економіки та можливості його використання в Україні / В. Касьяненко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. – С. 200–204.
4. Данилішин Б. «Йозма» – для України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://blogs.lb.ua/bogdan\\_danylysyn/294057\\_yozma\\_ukraini.html](http://blogs.lb.ua/bogdan_danylysyn/294057_yozma_ukraini.html).
5. Європейська Бізнес-Асоціація: Індекс інвестиційної привабливості України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eba.com.ua/ua/news/2012/>.

## **СЕКЦІЯ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

**Тимошик В. Ю.**

старший викладач кафедри управління персоналом і маркетингу

**Волик А. Г.**

студентка

*Запорізький національний університет  
м. Запоріжжя, Україна*

### **ПРОБЛЕМИ МОЛОДИХ СІМЕЙ УКРАЇНИ З ТОЧКИ ЗОРУ РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ**

Процеси становлення молоді сім'ї відбуваються у складних і суперечливих умовах, які характеризуються зміною суспільних відносин та появою нових цінностей, тому виникає потреба вивчення стану та проблем для вдосконалення шляхів їх попередження, особливостей підготовки молодого покоління до створення сім'ї, також розглянуто проблему міграцію молоді, її обсяги і загрози для демографічної ситуації країни.

В наш час актуальним постає вивчення молоді сім'ї, адже від того, як буде відбуватись її становлення і розвиток на початкових етапах спільного життя, залежатимуть подальші сімейні стосунки та життя, що має вплив на розвиток суспільства в цілому. Варто нагадати, що віковий стан молоді сім'ї згідно із Законом України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні» такий: молода сім'я – це подружжя, в якому вік чоловіка та дружини не перевищує 35 років, або неповна сім'я, в якій мати (батько) віком до 35 років.

В статті розглянуто особливості становлення молоді сім'ї, визначено її проблеми на етапі становлення та знайдено оптимальні шляхи попередження цих явищ. На спільному життєвому шляху молодій сім'ї доводиться зіштовхуватися з багатьма проблемами і труднощами, що заважатимуть її адаптації. Перед нею стоять гострі проблеми матеріально-економічного, житлово-побутового характеру. Невизначеність майбутнього, поява протиріч, нестабільність заробітків, невідповідність до сімейного життя та виживання в нових умовах – це все позначається на внутрішньо-сімейних процесах, на характері взаємостосунків членів сім'ї та її стосунків із навколишнім середовищем і т.п. [1, с. 23-24].

У наш час актуальним постає вивчення молоді сім'ї, адже від того, як буде відбуватись її становлення і розвиток на початкових етапах спільного життя, залежатимуть подальші сімейні стосунки, що має вплив на розвиток суспільства в цілому.

Останнім часом в Україні в середовищі молодих сімей спостерігається багато розлучень. Розпаданню шлюбів спричинюють як матеріально-економічні, житлово-побутові умови, так і соціально-психологічна, психолого-педагогічна невідповідність молоді до сімейного життя, невміння розв'язувати сімейні проблеми і запобігати конфліктним ситуаціям, відсутність знань, необхідних для молодого подружжя, що, як наслідок, може призвести до негативних стосунків між ними [2].

Кризові явища у життєдіяльності сучасної сім'ї різні. Вони торкаються, найперше, її економічних та демографічних основ. Житлова залежність і ведення спільного з батьками господарства стримує процес дорослішання, набуття навичок самостійного життя, формування відповідальності за родину, вміння покладатися на власні сили у розв'язанні складних проблем.

Так, наприклад згідно з даними за 2013 рік 104 тис. 769 молодих сімей України зараз перебувають на квартирній черзі на житло. Про це йдеться в офіційних матеріалах Державного комітету статистики.

При цьому 28 тис. 334 сім'ї стоять на обліку вже понад 10 років, ще 30 тис. – від 6 до 9 років. Понад 39 тис. молодих сімей записалися в квартирну чергу протягом останніх 5 років, 7 тис. – у минулому році.

Згідно зі статистичними даними, минулого року тільки 689 молодих українських сімей, які на обліку, отримали житло.

Якщо провести аналіз і запитати, які у молодих сімей проблеми, то на першому місці стоїть робота і зарплата, а на другому – забезпеченість житлом, що значно затримує демографічне зростання [5].

Складна політична ситуація також впливає на сприйняття молоддю родини.

На сьогодні в українському суспільстві молоді люди почали відкладати народження дітей. Ці обставини можуть дати далекосяжні негативні наслідки для незалежного стабільного розвитку держави. У нових соціально-економічних умовах народжуваність в Україні знизилась до рівня, що не забезпечує простого відтворення поколінь, поглибився процес старіння трудових ресурсів, адже частково проблеми сучасної молоді сім'ї пов'язані зі зламом стереотипних поглядів на виконання ролей чоловіка і жінки.

Умови, в яких перебуває сучасна українська сім'я, характеризуються найперше різкою зміною соціально-економічних відносин у суспільстві, за яких пріоритетимають надаватися особистості людини, її практичній діяльності у всіх напрямках господарювання та духовної культури. Проте сім'я як явище економічне і соціо-культурне зазнає в сучасних умовах впливу різних факторів, особливо глобалізаційного та соціально-політичного характеру. Однією із найбільших проблем сучасної молоді родини в Україні є її економічна нестабільність, соціальна малозахищеність та підвищена психологічна вразливість.

Сьогодні в Європі понад 7% громадян офіційно працюють поза межами країн, громадянами яких вони є. За підрахунками Міжнародної організації праці, лише в Європі трудових мігрантів 26,5 мільйонів. Отже, зовнішня трудова міграція стала звичайним явищем, яке відіграє важливу роль у саморегулюванні ринків праці [7, с. 154].

Відкриття кордонів, забезпечення серед інших людських прав права на вільне пересування та вибір місця проживання стало для України одним з найважливіших здобутків незалежності, переконливою ознакою демократизації суспільного життя.

Свою чергою країни, що обрали європейські цінності (Польща, Угорщина, Словаччина, Чехія, Румунія), прагнучи налагодити добросусідські відносини з новою незалежною державою, встановили цілковито ліберальний режим в'їзду громадян України на свою територію [6, с. 4].

За останніми даними, які у грудні 2011 року подало Міністерство соціальної політики України, за кордоном працює близько трьох мільйонів українців. Насправді точної кількості трудових мігрантів з України не знає ніхто.

Труднощі в таких оцінках також полягають ще й у тому, що кількість трудових мігрантів не є сталою величиною і значно коливається залежно від багатьох чинників, наприклад, від пори року. Водночас однією з причин цього є неефективність наявної системи обліку статистичної інформації у сфері трудової міграції, а також відсутність єдиного державного органу, відповідального за збирання такої інформації, узагальнення та аналіз.

Трудова зовнішня міграція є природною реакцією населення на негативні зміни в соціально-економічному житті суспільства в період структурних перетворень в економіці, за умови нерозвиненості та реформованості внутрішнього ринку праці, масового галузевого й регіонального безробіття.

На сьогоднішній день молодь починає по іншому сприймати і усвідомлювати людські цінності, що дає можливість сформувати в майбутньому нове суспільство, а держава повинна безпосередньо сприяти. Оскільки злагоджене суспільство є уособленням міцної і сильної держави.

Життя вимагає, щоб подібною роботою було охоплено якомога більше молодих людей, а також були чітко визначені її цілі, методи, форми і можливості, адже серед важливих

проблем зміцнення стабільності Української держави, важливе місце займає формування саме відповідального сім'янина, стабільної сім'ї.

### **Література:**

1. Бебик Я. М. Політична культура сучасної молоді / Я. М. Бебик, М. Ф. Головатий, В. А. Ребкало. – К.: УНДІПМ, 2009. – 114 с.
2. Головатий М. Ф. Молодіжна політика в Україні: проблеми оновлення. – К.: Наук. думка, 2008. – 203 с.
3. Головатий М. Ф. Проблеми молодіжної політики // Філософ. і соціол. думка. Головатий М. Ф., Цибульник В. С. – 2011. – 306.
4. Молодь України: Стан, проблеми, шляхи розв'язання. – К.: УНДІПМ, 2008-2009. – 110 с.
5. В Україні 104 тис молодих сімей офіційно не мають свого житла: 28 тис стоять на обліку більше 10 років. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://newsme.com.ua/ua/business/realstate/1765645/>
6. Павленко П. Д. Інститут родини: проблеми становлення та розвитку в сучасному світі: Зб. наук. статей / Павленко П. Д. – М.: МГУС, 2004. – 312 с.
7. Римаренко Ю. К. Міграційні процеси в сучасному світі: світовий, регіональний та національний виміри / Ю. К. Римаренко. – К., 2003. – 912 с.

**Горпинюк Т. Ю.**

студентка

**Літинська В. А.**

кандидат економічних наук,

доцент кафедри управління персоналом і економіки праці

*Хмельницький національний університет*

*м. Хмельницький, Україна*

## **ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКА СИСТЕМИ КОМПЕТЕНЦІЙ ПЕРСОНАЛУ**

На сьогодні головною цінністю організації є якість людського капіталу. Від професійного рівня працівників залежать темпи розвитку й зростання обсягів виробництва, можливості збільшення внутрішнього валового продукту, стійке економічне зростання та визначення цілей діяльності підприємства на найближчу та віддалену перспективу. Тому одним із найважливіших факторів успіху підприємства стає постійне підвищення компетенцій працівників.

Питання, пов'язані з розгляданням системи компетенцій персоналу висвітлювали у своїх роботах такі вітчизняні і закордонні вчені: М. Армстронг, І. Б. Дуракова, М. Афанасьєв, Ю. Д. Красовський, М. В. Сорокіна, Г. А. Дмитренко, Л. В. Карташова, Р. Беннет, Х. Грехем, Т. Чернова.

Проте, питання формування і використання системи професійних компетенцій персоналу підприємства є недостатньо розробленими.

Мета роботи – проаналізувати процес формування компетенцій персоналу та дослідити методику їх оцінки.

Компетенція – особистісна поведінкова характеристика, яка виражає здатність людини ефективно виконувати професійну діяльність, або синергетичний ефект використання елементів трудового потенціалу особистості, який полягає в оволодіння стандартними способами виконання професійних дій. Тобто, компетенція – здатність діяти відповідно до стандарту виконання роботи.

Формування компетенцій дозволяє визначати потенціальні якості персоналу і відбирати потенційно успішних працівників. Компетенції дозволяють побудувати ефективну систему

управління персоналом на основі використання сучасним форм і методів кадрової роботи підприємства, таких як навчання, оцінка і розвиток персоналу [1].

На формування компетенцій персоналу впливає величезна кількість факторів (рис. 1).



**Рис. 1. Фактори, що впливають на формування компетенцій працівників**

Основні індивідуальні компетенції працівників можуть бути розділені на чотири групи: професійні, методичні, соціальні, особистісні [2].

Професійні компетенції – це знання, які працівник отримав і може надати в розпорядження підприємства.

Методичні компетенції – це всі технології, які сприяють використанню знання, отриманого через професійну компетенцію.

Соціальні компетенції – все ціннісно-необхідні, не обумовлені роботою вираження думок по відношенню до інших працівників.

Особистісні компетенції (або самокомпетенції) охоплюють такі складові, як саморефлексія, самоконтроль, мотивація і емпатія. Називані «елементами емоційної інтелігентності» вони, за оцінками фахівців, для господарської успішності підприємства важливі так само, як професійні або методичні компетенції. Поряд з психічними характеристиками до них можуть бути віднесені фізичні, наприклад опірність стресам, витривалість.

Для успішної роботи необхідно створити модель компетенцій, основна ідея якої полягає в ясному уявленні про стан і розвиток якостей і поведінкових характеристик

співробітників, необхідних для ефективної реалізації стратегії компанії. Стандартизований набір компетенцій, по суті, являє собою набір з точних та чітких профілів ідеальних співробітників і, відповідно, колективу. Точно визначаючи поведінковий портрет співробітника, організація системно підходить до управління мотивацією, підвищенню рівня управлінської культури та ефективності віддачі персоналу [3].

Кожна вакансія передбачає свій індивідуальний набір рис. Визначати і оцінювати необхідні компетенції можуть лише працівники конкретної компанії, які достатньо ознайомлені із специфікою вакансії.

Якщо ми хочемо оцінити особистісні якості працівника, то варто спочатку визначити, які саме якості вважаються основними для працівника, який займає ту чи іншу посаду, чи можливо їх об'єктивно оцінити, які методики будуть застосовуватись. Основна проблема полягає в тому, що немає загально визнаного переліку компетенцій для кожної вакансії. Перелік компетенцій, що можуть підлягати оцінці наведено на рисунку 2.



**Рис. 2. Компетенції для оцінки персоналу**

Процес визначення і оцінки компетенцій є глибоко індивідуальним для кожної окремої компанії, проте він має бути систематизованим, цілісним і чітким, для максимального усунення суб'єктивізму.

При визначенні компетенцій слід пам'ятати [4]:

- вони визначатися групою експертів, які добре ознайомлені із специфікою певної вакансії;

- усі компетенції мають бути чітко сформульованими і прописаними, щоб не виникало двозначності у їх трактуванні;

- формулювання компетенцій повинне бути доступним для усіх працівників;

- система компетенцій повинна поєднувати відображення сучасних потреб компанії та майбутнє бачення організації;

- для кожної компетенції слід створювати бланк оцінки цієї компетенції, щоб незалежно від того хто і коли буде оцінювати, можна було вивести спільні, стандартизовані дані.

Отже, компетенція виражає здатність людини ефективно виконувати професійну діяльність. Формування компетенцій дозволяє визначати потенціальні якості персоналу і відбирати потенційно успішних працівників. Процес визначення і оцінки компетенцій є глибоко індивідуальним для кожної окремої компанії, проте він має бути систематизованим, цілісним і чітким, для максимального усунення суб'єктивізму.

## Література:

1. Клецова К. В. Формування компетенцій персоналу як основа забезпечення його конкурентоспроможності на ринку праці / К. В. Клецова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://vuzlib.com.ua/articles/book/8818-Formuvannja\\_kompeten%D1%81%D1%96jj\\_per/1.html](http://vuzlib.com.ua/articles/book/8818-Formuvannja_kompeten%D1%81%D1%96jj_per/1.html) (дата звернення: 12.09.2015).
2. Григор'єв А. Оцінка та розвиток базових компетенцій співробітників / А. Григор'єв [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://alls.in.ua/41387-ocinka-ta-rozvitok-bazovih-kompetencijj-spivrobotnikiv.html> (дата звернення: 21.09.2015).
3. Визначення та оцінка компетенцій, що зумовлюють ефективність працівника [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hr-kavjarnia.com.ua/articles/2-efect-prac#> (дата звернення: 21.09.2015).
4. Дуракова И. Б. Управление персоналом : учебник / И. Б. Дуракова, Л. П. Волкова и др. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 569 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rua.pp.ua/upravlenie-personalom-uchebnik-infra.html> (дата звернення: 28.09.2015).

**Сільванович І. Б.**  
студентка

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
м. Львів, Україна*

## ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ

Мрією кожного з нас є забезпечена старість із пристойною пенсією. Але з кожним роком державі все складніше стає наповнювати Пенсійний фонд та забезпечувати повноцінне існування для людей пенсійного віку. Причинами цього є складна економічна і політична система, соціальна нестабільність, демографічні процеси, а саме швидке старіння населення, що роблять солідарну пенсійну систему забезпечення неефективною. Саме тому необхідно перейти до багаторівневої системи пенсійного забезпечення, одним з напрямків якого є недержавне пенсійне забезпечення.

Система недержавного пенсійного забезпечення почала функціонувати в Україні з 2004 року відповідно до Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [1]. Вона ґрунтується на засадах добровільної участі фізичних та юридичних осіб у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування пенсійних виплат. Система недержавного пенсійного забезпечення є складовою частиною системи накопичувального пенсійного страхування.

В Україні основними фінансовими інститутами, які надають послуги у сфері недержавного пенсійного забезпечення, відповідно до чинного українського законодавства виступають:

- недержавні пенсійні фонди;
- страхові організації;
- банківські установи.

Пенсійні фонди надають послуги шляхом укладення пенсійних контрактів між адміністраторами пенсійних фондів та вкладниками.

Страхові організації формують свої фінансові відносини із громадянами шляхом укладення договорів страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду.

Банківські установи, які мають дозвіл на діяльність у сфері недержавного пенсійного забезпечення надають послуги громадянам шляхом укладення договорів про відкриття пенсійних депозитних рахунків.

Але через деякі недоліки, функціонування в пенсійній системі фінансових інститутів стає дещо обмеженим. Наприклад, для страхових компаній пенсійне страхування є дуже

дорогим видом страхових послуг, а для банківських установ існують певні нормативні обмеження щодо заснування та ведення пенсійних рахунків.

Потреба впровадження системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні була зумовлена:

1) Незбалансовістю солідарної системи, недоліками якої є:

- дефіцит коштів на виплати пенсій, що здійснюються за рахунок державного бюджету;
- високий рівень демографічного навантаження на працездатне населення;
- пільги зі сплати внесків у солідарну систему загальнообов'язкового пенсійного страхування у значної частини працюючих.

2) Посилення мотивації людей до отримання результатів від продуктивної праці, які гарантують їм матеріальну забезпеченість після закінчення трудової діяльності.

3) Поширення трудової зайнятості.

4) Масштабною трудовою міграцією.

5) Обмеженістю бюджетних ресурсів для задоволення соціальних потреб і, як наслідок, – зменшенням ролі держави в забезпеченні соціальних гарантій населення [2].

Основною перевагою недержавного пенсійного забезпечення є можливість отримання додаткової пенсії, розмір якої залежить від самого пенсіонера. При цьому, учасник пенсійного страхування самостійно обирає:

- фонд, який буде формувати його пенсію;
- обсяг, періодичність внесків та проміжок часу, протягом якого він буде їх сплачувати.

При цьому, зменшення або припинення внесків не обкладаються штрафними і фінансовими санкціями;

- вік, з якого він почне отримувати пенсію (у межах 50-70 років), а також вид пенсійних виплат: одноразова, пенсія на визначений строк або довічний ануїтет.

Інша перевага – захищеність пенсії. Всі накопичення є власністю вкладника (або його спадкоємців). Він у будь-який час може отримати інформацію щодо обсягу накопичених коштів або перевести їх у іншу фінансову установу (пенсійний фонд, страхову компанію чи банк). До того ж більша частина активів НПФ вкладається у фінансові інструменти з високим ступенем надійності – банківські депозити, державні цінні папери, дорогоцінні метали тощо.

Ще одним позитивним фактором недержавного пенсійного страхування є жорсткий державний контроль та регулювання діяльності НПФ, які проявляються у вигляді:

- регулярних аудиторських перевірок стану пенсійних активів;
- обмежень щодо напрямів інвестиційної діяльності НПФ;
- чітко визначених законодавством вимог щодо розміру статутного капіталу (не менше 2,5 млн. грн.) для адміністраторів НПФ та (не менше 25 млн. грн.) для осіб, що управляють активами НПФ. При цьому ті та інші за своїми зобов'язаннями перед фондом і його учасниками несуть відповідальність власним майном.

Крім того, недержавні пенсійні фонди відрізняються від державних тим, що доходи від інвестування пенсійних коштів розподіляються між учасниками (за винятком адміністративних витрат на обслуговування) і можуть інвестуватися повторно, що дає змогу отримати додаткові доходи.

Для фізичних осіб, які самостійно здійснюють пенсійні внески на свою користь або на користь членів сім'ї, законодавством передбачені певні податкові пільги:

- сума коштів, яка сплачується у якості внесків, виключається із оподатковуваних доходів цих фізичних осіб;
- при отриманні пенсії податком на доходи обкладається лише 60% виплат (тобто ставка податку становить не 15%, а 9%);
- при досягненні 70 років вкладник звільняється від податку, якщо пенсія виплачується протягом певного строку.

Проте, незважаючи на значні переваги недержавного пенсійного забезпечення, слід визначити основні його недоліки:



1. Відсутність державних гарантій щодо збереження та повернення пенсійних внесків, виплат процентів інвестиційного доходу.

2. Обмеження можливостей дострокового (до настання пенсійного віку) повернення коштів. Згідно законодавства достроково пенсійні внески можуть бути сплачені лише у випадку важкої хвороби, інвалідності або виїзду на постійне місце проживання за кордон.

3. Обмежена участь в управлінні активами фонду. Фактичні власники пенсійних активів практично позбавлені права голосу в управлінні власними коштами та не мають дієвих важелів впливу на компанію управління активами фонду, яка зазвичай прямо або опосередковано пов'язана із засновниками НПФ. Так, згідно Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення», лише 25% учасників можуть відкликати будь-якого члена контролюючого органу – Ради фонду, проте зібрати разом таку кількість учасників НПФ, що працює по усій Україні, практично неможливо.

4. Великий ризик знецінювання коштів що обумовлено в першу чергу заборонаю встановлення мінімально гарантованих норм прибутку за будь – якими пенсійними схемами. Так, за договором управління пенсійними активами при недержавному страхуванні, мінімальна доходність може бути встановлена на рівні офіційного індексу інфляції, а для отримання еквівалентних виплат у майбутньому, щорічна доходність НПФ повинна протягом 10-30 років перевищувати інфляційний рівень хоча б вдвічі [3].

Отже, як бачимо недержавне пенсійне страхування має низку переваг і недоліків. З одного боку це хороша можливість додатково забезпечити свою старість коштами шляхом формування пенсійних накопичень і ви ніколи не втратите своїх коштів у НПФ, оскільки згідно з із законом НПФ неможливо визнати банкрутом – навіть, якщо у нього проблеми з фінансами. Накопичення кожного учасника враховуються на персоніфікованому рахунку, фонд не може покривати свої збитки за рахунок внесків. З іншого боку однією з умовою виплат є досягнення пенсійного віку, а з теперішніми демографічними проблемами ви можете і не дочекатися цих виплат.

#### **Література:**

1. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» № 1057 – IV // ВВР. Від 09.07.2003 р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http:// zakon1.rada.gov.ua](http://zakon1.rada.gov.ua)
2. Науменкова С.В. Ринок фінансових послуг / Науменкова С.В., Міщенко С.В. – К.: Знання, 2010. – 532 с.
3. Абрамчук М.Ю., Шуваєва Н.В. Переваги та недоліки недержавного пенсійного забезпечення / Міжнародна науково-практична конференція, присвячена пам'яті проф. Балацького О.Ф., м. Суми, 2013. – Т. 4. – С. 154-155.

**Тимошик В. Ю.**

старший викладач кафедри управління персоналом і маркетингу

**Чернявська В. В**

студентка

*Запорізький національний університет*

*м. Запоріжжя, Україна*

### **РЕЖИМ ВІДТВОРЕННЯ НАСЕЛЕННЯ. ФОРМУВАННЯ ДЕМОГРАФІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ**

Вивчення відтворення населення складалося в ХІХ–ХХ ст. у міру зростання суспільної потреби в осмисленні демографічних змін, що відбуваються в світі. Перші спроби осмислити відтворення населення як єдність народжуваності і смертності робилися ще у ХVІІІ столітті математиком Л. Ейлером.

За Медкову, відтворення населення – це постійне поновлення його чисельності та структури як шляхом природної зміни йдуть поколінь новими, так і переходу одних частин в інші [1, с. 309].

Еволюція відтворення населення міцно пов'язана зі змінами соціально – економічних умов життєдіяльності людей. Разом із суспільним розвитком змінювалися як параметри народжуваності і смертності, а також продовження їх взаємодії в відтворювальному процесі.

Відтворення населення – це історично і соціально – економічно обумовлений процес постійного і безперервного поновлення людських поколінь.

Основними характеристиками відтворення населення є види руху населення, типи і режими відтворення.

Відтворення населення – це насамперед основна складова його життєдіяльності. У цій якості воно є не лише ресурсом, а й динамічним чинником. Основним і визначальним у процесі демовідтворення є фізичне відновлення населення, тобто зміна поколінь, відновлення якісних характеристик населення, а також переміщення по території. У широкому розумінні демовідтворення охоплює всі процеси руху населення – природний, міграційний та соціальний [2, с. 3–4].

Режим відтворення населення – це демографічна категорія, яка позначає сукупність конкретних кількісних характеристик процесу відтворення населення, розглядуваного у фіксований момент часу. Кількісну міру відтворення населення дають показники режиму відтворення населення. Тип утворення населення тісно пов'язаний з режимом відтворення населення, який відображає кількісну специфіку цього процесу. Будучи первинним щодо режиму, тип відтворення населення визначає межі, в яких можуть змінюватися кількісні характеристики відтворювального процесу. Останні можуть прислужитися для ідентифікації типу відтворення населення, але тільки за умови використання не одного якогось показника, а цілої їх системи, позаяк окремі показники можуть виявитися однаковими для різних типів відтворення населення [3].

У широкому розумінні термін «відтворення населення» включає у собі поновлення та розвитку складу населення: підлогою і віку; громадських груп; національностей, родинним станом; освіті, професійному складу.

Загальноприйняте розмежування понять типу та режиму відтворення населення сьогодні ще не всталилося. Деякі автори використовують для класифікації типів відтворення населення тільки кількісні ознаки, здатні характеризувати лише режими відтворення населення. Так, іноді говорять про прогресивний, стаціонарний та регресивний типи відтворення населення; про розширений, простий та звужений типи відтворення населення, про оптимальний та неоптимальний типи відтворення населення.

Під демографічним, потенціалом слід розглядати людський потенціал, іншими словами – кількість населення, частку трудових ресурсів (працездатного населення), вікові та статеві показники, динаміку природного та механічного руху населення тощо [5].

Основними характеристиками демографічного потенціалу є:

– співвідношення показників природного руху населення, що розглядаються за певний проміжок часу;

– статево-вікова структура населення;

– співвідношення показників механічного руху населення [5].

Всі демографічні явища з погляду демографічного потенціалу повинні бути розмежовані на процеси з позитивними і несприятливими тенденціями. Чіткість розмежування демографічних явищ в розглянутому ракурсі дозволяє виробити заходи, спрямовані, з одного боку, на збереження спостережуваних позитивних зрушень у відтворенні населення, а з іншого, на коригування процесів, що ведуть до зниження демографічного потенціалу.

Важливу роль у формуванні демографічного потенціалу грає демографічна поведінка населення. Вивчення особливостей репродуктивної, матримоніальної, самозберігаючої та міграційної поведінки населення можливо в ході проведення соціолого – демографічних обстежень населення.

Крім того, важливим узагальнюючим індикатором формування демографічного потенціалу відтворення населення по регіонам виступає демографічний прогноз, що дозволяє оцінити в прогнозному періоді вплив змін показників народжуваності, смертності та безповоротній міграції, закладених у прогнозні сценарії за варіантами розрахунків, на чисельність, статеву – віковий склад і показники відтворення.

Демографічний прогноз являє собою науково обґрунтоване передбачення основних показників зміни населення та майбутньої демографічної ситуації: чисельності, віково – статевої структури населення, народжуваності, смертності, міграції та інших характеристик.

Аналіз індикаторів демографічного потенціалу уточнює прогнозні гіпотези щодо народжуваності, смертності та міграції. Прогнозні варіанти, засновані на умові можливих змін у демографічних процесах, що враховують демографічний потенціал і тенденції його руйнування, дозволяють побачити, якою буде демографічна динаміка при кожній зміні народжуваності, смертності та міграції або при їх поєднанні. Аналіз результатів варіантних прогнозних розрахунків є важливим інструментом у розробці регіональної соціально – демографічної політики.

### **Література:**

1. Медков В.М. Демографія: Підручник В.М. Медков. – М.: ИНФРА – М, 2004. – 312 с.
2. Александрова І.В. Відтворення населення як об'єкт соціального управління – К., 2012. – 168 с.
3. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини – 5-те вид., оновлене. – К. : Знання, 2012. – 390 с.
4. Ушенко Н.В. Демографічні передумови формування людського капіталу в Україні. Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 3 (69). – С. 168-174.
5. Старостенко Г.Г., Онишко С.В., Поснова Т.В. – К. : Ліра, 2013. – 432 с.

## СЕКЦІЯ 7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

**Гелей Л. О.**

кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри обліку і фінансів

*Львівський інститут економіки і туризму  
м. Львів, Україна*

### ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АУДИТУ В УКРАЇНІ

Аудит в Україні є порівняно новим видом діяльності і тому, процес його розвитку супроводжується виникненням проблемних питань, що обумовлені впливом цілого ряду чинників і обставин: недосконалість вітчизняного законодавства з аудиту, незначний практичний досвід, відсутність методики з проведення та документування процесу аудиту.

Сучасні умови інтеграції в європейське співтовариство диктують Україні вимоги до активного розвитку аудиторської діяльності. Це обумовлено тим, що, за суттю, аудит в Україні не має достатньо ефективного і розвинуеного образу. Досягнуті результати та процеси розвитку системи національного аудиту залишаються неадекватно оцінюваними та усвідомлюваними суспільним і фаховим загалом, що применшує значущість та роль, яка об'єктивно належить аудиту і яку він покликаний відігравати в сучасному економічному, соціальному та політичному бутті суспільства.

Сучасний етап соціально-економічного зростання України виявив ряд важливих питань, що пов'язані з розвитком різних форм господарювання та інтеграцією країни у світове співтовариство. Це, в свою чергу, потребує кардинальних змін в управлінні економікою, перебудові системи організації, методології контролю за її функціонуванням, від ефективного науково-практичного рішення яких буде залежати стратегічний потенціал України, стійкість її економічних та політико-правових структур.

Поряд з цими питаннями, важливе місце займає аудит як системне економіко-правове та історично-культурне явище. Вітчизняний аудит як економіко-правовий і соціальний інститут повинен стати гарантом виходу української економіки на якісно новий рівень, який відповідає світовим стандартам. Але, на жаль, аудиторські фірми, навіть до сьогодення часу, стикаються з рядом невизначених питань, що стосуються розроблення базової теорії аудиту; опрацюванні стратегій формування конкурентних переваг аудиторських фірм; формуванні методологічних засад і методичних аспектів проектування траєкторії розвитку професійного аудиту; конструюванні оптимальної структури аудиторських компаній для визначення національної моделі промислового зростання країни [1].

Проблеми розвитку аудиту є досить різні, всі вони пов'язані з розвитком аудиторської діяльності в Україні, і потребують нагального вирішення. Зокрема, це стосується браку методологічних основ. В Україні в цілому об'єктивно відчувається недостатність вітчизняної спеціальної літератури, а тим більше докладних розробок, посібників з проведення аудиту ефективності, що являє собою певну прогалину у формуванні його методології та вимагає науково обґрунтованих теоретичних розробок у цьому напрямі та їх практичного втілення.

Другою досить гострою проблемою національного аудиту є відсутність чітко регламентованих і закріплених на державному рівні стандартів аудиту. Розробка стандартів аудиторської діяльності ґрунтувалася на зарубіжному досвіді, зокрема на МСА. Але такі розробки на сьогоднішній день носять лише рекомендаційний характер, що в сучасних реаліях є неефективним кроком [4, с. 101].

Досліджуючи сучасні проблеми аудиту, слід відзначити, мабуть, одну з найважливіших, а саме проблему недовіри до аудитора і зокрема недовіри до якості надаваних їм

аудиторських послуг. Така недовіра викликана в першу чергу відсутністю контролю над якістю наданих послуг на державному рівні. Ця проблема, мабуть, найбільш актуальна, оскільки на даний момент в Україні існує безліч малих і середніх підприємства, які в силу своїх невеликих доходів не можуть дозволити собі скористатися послугами великих і перевірених аудиторських фірм. Такі підприємства змушені звертатися до приватних аудиторів, ризикуючи отримати неякісні аудиторські послуги, що може спричинити за собою помилки у функціонуванні таких підприємств.

Розглядаючи питання якості аудиторських послуг потрібно також звернути увагу на складання аудитором аудиторського висновку. В основному цей досить важливий і вагомий документ має довільну форму. У ньому відображається інформація, яка, на думку аудитора, є важливою.

Ще однією проблемою є перманентні спроби гармонізувати український аудит щодо його міжнародної теорії та практики, передусім, спираючись на досвід США. Одним з постійних ініціаторів «міжнародності» вітчизняного аудиту був і залишається Національний банк України. Проблеми розвитку аудиту, як науки висвітлюються багатьма науковцями, зокрема Ф.Ф. Бутинцем, В.В. Сопком, М.В. Кужельним, Г.М. Давидовим та іншими. Багато з них зазначають, що аудит як наука, вже себе затвердив і за цією наукою буде майбутнє, але існує багато проблем, а особливо це підвищення рівня професійної компетентності аудиторів, організація контролю якості аудиторських робіт та послуг, розвиток правового поля аудиту в підприємстві, забезпечення реальної професійної незалежності аудитора та інше [3].

Стосовно оплати аудиторських послуг існують різні думки, але без сумніву, розмір оплати має відповідати обсягу і терміну виконання робіт. Суми, що отримують аудитори за проведення аудиту значно відрізняються в різних аудиторських фірмах. Проблема формування ціни на аудиторські послуги, поряд з названими вище – серйозна і існує вона саме в частині методики її визначення. Єдиної системи розрахунку вартості послуг аудиторської фірми в Україні не існує, тому аудитори часто використовують, власну систему ціноутворення.

Також одним із проблемних питань на сьогодні є спроби з боку законодавців скасувати або значно звузити аудиторську діяльність, обов'язковість аудиту, усунути від аудиту приватних підприємств та малі приватні фірми тощо.

Також потрібно відзначити, що на даний момент існує ряд причин, які стримують процес ефективного розвитку аудиту в Україні. Серед них можна виділити наступні:

- незначний період функціонування ринкових механізмів регулювання та відповідних механізмів державного фінансового контролю в Україні;
- наявність великої кількості фінансових порушень, нецільового та неефективного використання державних ресурсів;
- обмеження на законодавчому рівні ефективності результатів аудиту та

Перелічені вище проблеми розвитку вітчизняного аудиту дають поштовх не лише до їх вирішення, а й до подальшого вдосконалення організації аудиторської діяльності в Україні.

Власне тому першочергового роз'яснення потребує удосконалення законодавчого регулювання аудиту в Україні; подальше впровадження міжнародних стандартів аудиту; поліпшення методики та організації аудиторських перевірок, їх якості та розробка оптимальної методики визначення вартості аудиту, аудиторських послуг, питання аудиторської етики, підготовки і підвищення кваліфікації аудиторів [2].

Ми вважаємо, що основними напрямками розвитку аудиторської діяльності в Україні можуть стати:

1. Розробка механізму практичного застосування МСА в Україні, створення до них коментарів у повному обсязі.

2. Внесення необхідних змін і доповнень до Закону України «Про аудиторську діяльність» з метою приведення його у відповідність до інших законодавчих актів України, які прямо чи опосередковано впливають на регулювання аудиторської діяльності та розширення переліку підприємств, для яких щорічна аудиторська перевірка обов'язкова, а

це, у свою чергу, збільшить ринок аудиторських послуг, а також введення додаткових положень, які б більш чітко унормували взаємовідносини аудитора та клієнта.

3. Використовуючи узагальнений практичний досвід роботи міжнародних і вітчизняних аудиторських фірм, розробка Типових методик аудиторської перевірки фінансової звітності підприємств у розрізі галузей їх діяльності (банківська, торговельна, страхова, хімічна, металургійна, харчова, легка промисловості, будівельна тощо).

4. Поглиблення співпраці професійних аудиторських організацій України з міжнародними та європейськими професійними організаціями бухгалтерів і аудиторів.

5. Розробка механізму ціноутворення на аудит та аудиторські послуги на основі вивчення міжнародного досвіду з цього питання .

Зосередження зусилля професійних організацій на таких напрямках своєї діяльності як:

а) підтримка та розширення кваліфікації своїх членів;

б) моніторинг якості та незалежності;

в) популяризація в суспільстві професії, зокрема фундаментальних принципів, таких як незалежність, чесність, об'єктивність [1].

Отже, слід сказати що на сучасному етапі аудит стає окремою складовою інфраструктури економіки України, яка потребує відповідного регулювання. Для ефективнішого регулювання аудиту в Україні слід забезпечити оптимальну комбінацію державного, професійного та економічного механізмів регулювання із поступовим послабленням першого. Необхідно розробити кожній аудиторській фірмі внутрішні програми їх діяльності, які становитимуть опис комплексного підходу до організації технології та методики здійснення аудиту.

#### **Література:**

1. Гуцаленко Л. В. Аудит в Україні: розвиток, проблеми та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/inek/2011\\_1/97.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2011_1/97.pdf)
2. Мусіхіна Г. М. Проблеми та перспективи розвитку аудиту в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=25952>.
3. Стратегічне управління розвитком підприємства: [Електронний ресурс]. – № 1097. – Режим доступу: [http://www.ufin.com.ua/03\\_1/fru\\_Au2.htm](http://www.ufin.com.ua/03_1/fru_Au2.htm).
4. Білуха М.Т. Бухгалтерська наука України в 21 ст. / М.Т. Білуха // Бухгалтерський облік і аудит. – № 2. – 2001. – 158 с.

**Василик О. Б.**

доцент кафедри обліку і аудиту

**Гретчак М. І.**

студентка

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу  
м. Івано-Франківськ, Україна*

## **РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ПРИ ПРИЙНЯТТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО РЕЗУЛЬТАТІВ АНАЛІТИЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ**

Однією з умов результативного управління діяльністю промислового підприємства є можливість чіткого та неупередженого передбачення наслідків управлінських рішень і здійснюваних заходів. Безперервне розширення і поглиблення процесу інформатизації управлінської діяльності дозволяє сьогодні на практиці використовувати сучасні перспективні інформаційні технології, що дозволяють не тільки накопичувати інформаційні ресурси, але й здійснювати їхній всебічний аналіз, установлювати причинно-наслідкові зв'язки між явищами і процесами. Метою управлінської діяльності є одержання

якомога більшого і корисного ефекту при найменшому зусиллі, що і надає можливість використання ІТ.

Дослідженнями в сфері інформаційних технологій займалися такі вчені, як О. Биков, Ф.Ф. Бутинець, О.С. Височан, Т.В. Давидю, Березу А.М., Білуху М.Т., Писаревську Т.А., Сопка В.В. В. Сопко зосереджував увагу на сутності поняття «інформаційні технології в аналізі», А.В. Гнатишин досліджував вплив комп'ютеризації на прийняття оперативного економічного рішення.

Виклад основного матеріалу. Аналітичне дослідження повинне бути ефективним, що значить, що витрати на його проведення повинні бути найменшими при оптимальній глибині аналізу і його комплексності. З цією метою при його проведенні широко використовуються передові методики, такі як, раціональні методи збору і збереження даних, впровадження в практику аналізу комп'ютерів й інших технічних засобів, оргтехніки, створення і використання баз знань.

Для обґрунтування якісного господарського рішення нам необхідна точна, об'єктивна інформація про економічні процеси, явища, умови, в яких функціонує суб'єкт господарювання, чим якісніша інформація, тим якісніше рішення можна прийняти, тим менше ризик виникнення непередбачуваних небажаних наслідків, тим точніші прогнози та адекватніші побудовані моделі. Для цього нам необхідно зібрати економічну інформацію та здійснити певну аналітичну обробку.

Використання комп'ютерів дає можливість у режимі реального часу проводити оперативний та ситуаційний аналіз аналітичної вибірки, збільшувати можливість проведення багатоваріантного прогнозного аналізу, що передбачає обробка та розрахунок ряду підходів та прийняття оптимальних управлінських рішень шляхом вибору найбільш придатного. Найбільш ефективною організаційною формою проведення економічного аналізу в умовах комп'ютеризації є створення автоматизованих робочих місць (АРМ) аналітиків. АРМ аналітика – це фахово-організована обчислювальна система, призначена для автоматизації роботи з аналізу господарської діяльності підприємства, яка являє собою сукупністю програм обробки аналітичних даних за методикою комплексного аналізу діяльності підприємства [1, с. 57].

Варто зазначити, що комп'ютерний аналіз безпосередньо пов'язаний з бухгалтерським обліком, а також використовує його дані в автоматизованих системах бухгалтерського обліку, в організації облікового процесу ІТ розуміють як людино-машинну систему, що забезпечує автоматизоване виконання функцій облікового працівника.

Отже, мається на увазі не стільки наявність комп'ютерів, мереж, засобів зв'язку і програмного забезпечення, скільки використання їх як єдиної системи спеціальних програмно-апаратних засобів, що дозволяє здійснювати підготовку завдань, безпосередньо пошук, попередню обробку, збереження необхідної інформації в автоматизованому режимі. ІТ забезпечують автоматизацію методу бухгалтерського обліку та інших функцій управління в інформаційних системах. Їх сукупність створює інформаційну технологію управління.

Проте, необхідність постійного одержання актуальної інформації змушує відслідковувати та аналізувати якість інформації, що надходить, створювати власні інформаційні та аналітичні продукти для здійснення інформаційного обміну. Постійною функцією є також селекція та інтерпретація інформації, наданої особі, що приймає рішення щодо результатів даного дослідження.

На сьогодні основна увага при удосконаленні процесу аналітичної обробки даних приділяється створенню комплексних комп'ютерних систем, які забезпечують інтегрованість функцій управління, орієнтуються на оперативне формування варіантів рішень для керівництва.

На нашу думку, серед програм аналізу фінансового стану підприємства найбільшого розвитку і розповсюдження набули програми ретроспективного аналізу, який проводився на основі даних фінансової звітності організації за декілька звітних періодів, що є основним джерелом інформації при розрахунку фінансових коефіцієнтів.

На даний час Україна за рівнем розвитку інформаційних технологій у світі посідає 71 місце (2015 рік; Всесвітній економічний форум у своїй щорічній доповіді). У попередньому рейтингу Україна займала 81 позицію.

Проаналізувавши сучасний стан розвитку інформаційних технологій для аналітичної роботи, зазначимо, що єдина конкурентна перевага, яку наша країна здатна підтримувати у цьому аспекті, це традиційно сильні ІТ-кадри, тобто в Україні дуже високий рівень підготовки програмістів. Україна є одним із світових центрів офшорного програмування. Важливою частиною будь-якого аналітичного дослідження являється постановка проблем, які стосуються даного питання, а також перспективи розв'язання проблем [2, с. 35].

Першою проблемою є старіння інформаційної технології. Для інформаційних технологій є цілком природним те, що вони застарівають і замінюються новими. При впровадженні нової інформаційної технології в організації необхідно оцінити ризик відставання від конкурентів у результаті її неминучого старіння з часом, тому що інформаційні продукти, як ніякі інші види матеріальних товарів, мають надзвичайно високу швидкість змінюваності новими видами або версіями

Використання сучасних інформаційних технологій при обробці даних впливає на якість аналітичної роботи двома різними шляхами:

- забезпечення максимальної деталізації й інших заходів для удосконалення облікової системи відповідно до вимог аналітика при відповідній організації побудови звітів у системі спрощують і систематизують процес збору інформації для аналізу;
- автоматизація як збору даних, так і самих аналітичних розрахунків аж до допомоги у формуванні висновків дозволяє полегшити сам процес аналізу.

Зараз на українському ринку фінансово-економічного програмного забезпечення пропонується цілий ряд розробок. При здійсненні комп'ютеризації, підприємство стикається з цілою низкою проблем пов'язаних з вибором програмного забезпечення, оскільки на ринку представлена велика кількість програмних продуктів розрахованих на різні за масштабом, за галуззю діяльності підприємства, а також на комп'ютеризацію лише окремих складових діяльності підприємства або ж комп'ютеризацію усього підприємства. Проблема вибору надзвичайно гостро постає перед керівництвом як новоствореного підприємства, так і вже діючого, оскільки в результаті розширення діяльності або виході на міжнародний ринок виникає необхідність оновлення або заміни вже існуючого програмного забезпечення [3, с. 71].

Висновки. Використання інформаційних технологій можливе при проведенні аналітичних досліджень, що ґрунтуються на нагромадженні і представленні евристичних експертних знань і прецедентів із ситуаційними аналогами. Основною проблемою при цьому є об'єктивна оцінка результатів, що отримані, і можливість подальшого використання створеної інформаційної системи (ІС) незалежно від експертів, що приймали участь у відпрацюванні технології і створенні інформаційної бази прецедентів. На сьогодні основна увага при удосконаленні процесу аналітичної обробки даних приділяється створенню комплексних комп'ютерних систем, які забезпечують інтегрованість функцій управління, орієнтуються на оперативне формування варіантів рішень для керівництва.

### Література:

1. Крисюк В.І. Бухгалтерський облік із використанням комп'ютерних технологій: на прикладі програми «1С:Бухгалтерія 7.7 для України» (Практикум) // В.І. Крисюк, В.М. Дякон, Т.А. Демченко. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2005. – 173 с.
2. Шквір В.Д. Інформаційні системи і технології в обліку // В.Д. Шквір, А.Д. Загородній, О.С. Височан. – Львів : Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2003. – 268 с.
3. Пікуліна Н.Ю. Тенденції розвитку інформаційних технологій, щодо застосування в бухгалтерському обліку, аудиті та внутрішньому контролі / Н.Ю. Пікуліна, Л.А. Шило // Проблеми економіки транспорту. – 2013. – Вип. 6 – С. 68-75.



**Томчук О. Ф.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки та аналізу  
**Ковальська Г. А.**  
магістр економічного факультету

*Вінницький національний аграрний університет  
м. Вінниця, Україна*

## **МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ**

Основою для забезпечення сталого економічного розвитку підприємства є інвестиції. На сьогоднішній день інвестиції відіграють важливу роль у розвитку підприємства, а також у його ефективному використанні економічного потенціалу. За допомогою фінансових вкладень можна контролювати діяльність підприємства, реалізувати нові стратегічні рішення, розширювати межі виробництва та підвищувати конкурентоспроможність на ринку.

Актуальність аналізу фінансових інвестицій висвітлювалась в роботах таких науковців як О.М. Матрос, А.О. Касич, І.О. Бланка, С.І. Вакаріна, О.В. Липчанська, А. Г. Коваленко, Н.В. Ковтун, В.В. Скоробогатова та інші.

Основними завданнями аналізу фінансових інвестицій є:

- розуміння економічної доцільності фінансових вкладень;
- вибір напрямів інвестиційної діяльності підприємства;
- аналіз ефективності фінансових інвестицій
- аналіз ризиків фінансових вкладень
- розробка заходів покращення стану інвестиційної діяльності.
- аналіз впливу зовнішніх факторів(подорожчання кредитних коштів, зменшення державного фінансування, інфляція).

Для ефективного вкладення коштів, яке б забезпечило отримання прибутку, необхідно насамперед визначити чи є вони доцільними. Тому для вибору об'єкта інвестування необхідно визначити дохідність та ризик вкладення інвестицій. Аналіз фінансових інвестицій необхідний для ухвалення рішення про використання інвестиційних коштів. Здійснення фінансового аналізу за такими етапами, які наведено нижче, дозволить визначити, чи було ефективним вкладення коштів у придбання цінних паперів в попередні роки, а також встановити, чи є доцільним вкладення коштів у той чи інший цінний папір у майбутньому шляхом розрахунку його рівня дохідності:

1. Аналіз обсягу та структури інвестиційних вкладень.
2. Аналіз грошових потоків від фінансового інвестування.
3. Факторний аналіз руху коштів від фінансового інвестування.
4. Аналіз динаміки обсягу фінансового інвестування.
5. Аналіз дохідності фінансових інвестицій.
6. Аналіз рівня ризику у ході здійснення фінансового інвестування [3].

Економічна література також широко використовує таку сукупність методів оцінки ефективності інвестицій, як:

- 1) методи оцінки ефективності фінансових інвестицій, що не включають дисконтування;
- 2) методи оцінки ефективності фінансових інвестицій, що включають дисконтування.

Методи оцінки ефективності інвестицій, засновані на дисконтуванні:

- метод чистої наведеної вартості;
- метод внутрішньої норми прибутку;
- дисконтований строк окупності інвестицій;
- індекс прибутковості;
- метод ануїтету.

Методи, що не включають дисконтування:

- метод, заснований на розрахунку терміну окупності інвестицій;
- метод, заснований на визначенні норми прибутку на капітал;
- метод, заснований на розрахунку різниці між сумою доходів та інвестиційних витрат;
- метод порівняльної ефективності наведених витрат на виробництво продукції;
- метод вибору варіантів капітальних вкладень на основі порівняння маси прибутку [1].

Щоб визначити ефективність використання фінансових вкладень необхідно вирахувати період часу, що потрібен для повернення грошових вкладень. Для цього термін окупності фінансових інвестицій може бути визначений за однією з таких формул:

$$T = \frac{K}{P_q + A} \leq T_{30}$$

де  $T$  – строк окупності фінансових інвестицій, років;

$P_q$  – чисті надходження (чистий прибуток) у перший рік реалізації фінансових інвестицій при рівномірному надходженні доходів за весь строк окупності, грн;

$K$  – повна сума витрат на реалізацію фінансових інвестицій, включаючи витрати на науково-дослідні й дослідно-конструкторські роботи, грн.;

$T_{30}$  – економічно виправданий строк окупності інвестицій, визначається керівництвом підприємства або інвестором ;

$A$  – амортизаційні відрахування на повне відновлення основних коштів розраховуючи на рік реалізації фінансових інвестицій при рівномірному надходженні доходів за весь строк окупності, грн.

Також необхідно здійснити розрахунок норми прибутку, який можна вирахувати за допомогою такої формули :

$$H_{пк} = \frac{\sum D/T}{K} * 100$$

де  $H_{пк}$  – норма прибутку на капітал, %;

$\sum D$  – сума річних доходів за весь термін використання фінансових інвестицій, грн.;

$T$  – термін використання фінансових інвестицій, років;

$K$  – первісні вкладення на реалізацію фінансових інвестицій, грн. [2].

Метод оцінки інвестицій виходячи з терміну їхньої окупності без дисконтування має переваги перед іншими методами, а саме:

- він простий у застосуванні;
- розрахунок терміну окупності приймається економічно виправданий
- термін використання фінансових інвестицій;
- дозволяє погодити грошові потоки з даними бухгалтерського обліку і звітності [2].

Вважаємо, що фінансові інвестиції повинні стати для підприємства джерелом економічного розвитку. Це в свою чергу буде спричинено високою конкурентоспроможністю, здатністю інвестора вкладати кошти і інноваційні технології, стабільним економічним та політичним станом в країні та іншими чинниками.

Таким чином, для найбільшого залучення фінансових інвестицій потрібно створити сприятливі інвестиційні умови для потенційних інвесторів, щоб мати сталі джерела фінансування. Фінансові інвестиції є активною формою ефективного використання тимчасово вільного капіталу для отримання прибутку. Дані фінансові вкладення також можуть використовуватись для реалізації стратегічних цілей, направлених на розширення операційної діяльності підприємства.

### Література:

1. Вінокурова О. О. Аналіз і контроль ефективності фінансових інвестицій підприємства / О.О. Вінокурова // Управління розвитком. – 2013. – № 10. – С. 62-64.
2. Матрос О.М. Організація аналізу фінансових інвестицій. [Електронний ресурс]. – Електронний ресурс : [http://www.udau.edu.ua/assets/files /zbirniki/ papers / matros /st – Simferopol\\_2008.pdf](http://www.udau.edu.ua/assets/files /zbirniki/ papers / matros /st – Simferopol_2008.pdf)

3. Скоробогатова В.В. Методика економічного аналізу фінансових інвестицій [Електронний ресурс] / В.В. Скоробогатова // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 3(8). – С. 112-118

**Литвиненко Е. І.**

аспірант кафедри обліку в кредитних  
і бюджетних установах та економічного аналізу  
*Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана  
м. Київ, Україна*

### **ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ «НЕФІНАНСОВИХ АКТИВІВ», ЯК НОВОГО КОМПЛЕКСНОГО ОБ'ЄКТУ ОБЛІКУ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ**

В Україні відбуваються зміни в системі обліку в бюджетних установах із введенням в дію Національних (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі. Прийняті відповідно до Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 рр. [4] Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі (НПСБОДС) регламентують облік у розрізі різних об'єктів і відповідають в переважній частині міжнародним стандартам.

Порівняно з чинною практикою бюджетного обліку внесено ряд вагомих змін, які суттєво впливатимуть на розкриття облікової інформації. Означені процеси тільки набувають актуальності, оскільки ще не всі НП(С)БОДС набули чинності. Проте відповідні зміни мають досить масштабний характер і охоплюють виникнення нових об'єктів обліку в державному секторі. Так, серед активів бюджетних установ на даний час виділяють необоротні активи та оборотні активи. Цей розподіл засвідчується складом активу балансу бюджетних установ та побудовою Плану рахунків. Згідно з НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності», який набуває чинності з 1 січня 2016 р., відбувається перегрупування статей активу балансу, зокрема до нього включені нефінансові активи, фінансові активи та витрати майбутніх періодів [2]. До нефінансових активів віднесені основні засоби, нематеріальні активи, незавершені капітальні інвестиції, запаси, малоцінні та швидкозношувані предмети, готова продукція, інші нефінансові активи. Раніше вищевказані складові об'єднували в необоротні активи. Організаційні питання обліку основних засобів, нематеріальних активів та запасів розкривають в НП(С)БОДС 121 «Основні засоби», НП(С)БОДС 122 «Нематеріальні активи», НП(С)БОДС 123 «Запаси».

Питання обліку необоротних активів у бюджетних установах досліджує ряд вчених, серед них провідне місце займають Бутинець Ф.Ф., Гуцайлюк Л.О., Джога Р.Т., Свірко С.В. та ін. Також у вітчизняній науковій літературі, присвяченій питанням обліку в бюджетних установах, учені торкаються питань модернізації бюджетного обліку, що відбувається на тлі вищезазначених змін. Зокрема, за останні роки свій внесок у наукове обґрунтування вказаних проблем здійснили вітчизняні вчені Дорошенко О.О., Єфіменко Т.І., Свірко С.В., Сушко Н.І. та ін.

Відаючи належне розробкам провідних вітчизняних вчених, можна сказати, що важливі проблеми які вони розглядали в контексті даних досліджень, потребують подальшого наукового обґрунтування та опрацювання, зокрема потребує більш детального висвітлення питання інвентаризації нефінансових активів.

Міністерство фінансів України затвердило Наказом від 02 вересня 2014 р. № 879 «Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань». Цей документ з 2015 року замінив Інструкцію з інвентаризації матеріальних цінностей, розрахунків та інших статей балансу бюджетних установ, затверджену наказом Головного управління Держказначейства від 30.10.98 р. № 90.

Із цього питання у Положенні чітко визначено, що інвентаризацію проводять суцільним методом та охоплюють все майно бюджетних установ. А це всі види зобов'язань та активів установ незалежно від їх місцезнаходження (у тому числі предмети, що передані у прокат, оренду або перебувають на реконструкції, модернізації, консервації, у ремонті, запасі або резерві незалежно від технічного стану). Також визначено, що інвентаризації підлягають активи та зобов'язання, які обліковуються на позабалансових рахунках. Тобто це матеріальні цінності, які не належать установі, але знаходяться в її користуванні, розпорядженні або на зберіганні (об'єкти оренди, матеріальні цінності на відповідальному зберіганні, переробці, комісії, монтажі), умовні активи і зобов'язання (непередбачені активи та зобов'язання) установи (застави, гарантії, зобов'язання тощо), бланки документів суворої звітності, інші активи [3].

Положенням не встановлено конкретні строки проведення річної інвентаризації. Лише визначено, що проводити її необхідно перед складанням річної фінансової звітності до дати балансу. При цьому орієнтовні строки такого заходу оговорені у п. 9 Положення. Також у п. 7 Положення наведено випадки, коли проведення інвентаризації є обов'язковим [3].

У Положенні не визначено, станом на яку дату потрібно проводити річну інвентаризацію. Але враховуючи, що річну інвентаризацію проводять перед складанням річної фінансової звітності, у п. 9 Положення зазначено, що провести її необхідно протягом трьох та двох місяців (залежно від видів активів та зобов'язань), що передують цьому періоду. Тобто починати інвентаризацію потрібно не раніше 1 жовтня звітного року. При цьому в кожній бюджетній установі періодичність проведення інвентаризацій, дати їх проведення (строки початку та закінчення), перелік майна й зобов'язань, що підлягають інвентаризації у звітному році, визначає керівник установи [3].

Загальний порядок проведення інвентаризації залишився такий же, який було описано в Інструкції № 90. Як і раніше, процес проведення інвентаризації можна умовно розподілити на такі етапи: 1) підготовчий етап; 2) визначення фактичної наявності матеріальних цінностей; 3) порівняльно-аналітична робота; 4) підбиття підсумків інвентаризації та відображення її результатів в обліку та звітності [3].

У Положенні уточнено, що бюджетні установи на активи, які їм не належать, але знаходяться в їх розпорядженні, також складають окремі описи з розподілом: на орендовані, прийняті на відповідальне зберігання, комісію, переробку тощо. Після того як проведена інвентаризація активів, що належать іншим підприємствам, установи складають окремі звіряльні відомості, копії яких надсилаються власнику [3].

Досить поширеною є ситуація, коли інвентаризаційна комісія виявляє основні засоби, які придатні до використання, але на них нараховано стовідсотковий знос. У Положенні сказано, що відповідні матеріали інвентаризаційна комісія повинна передати керівнику установи.

Не виключено, що на момент проведення інвентаризації деякі об'єкти основних засобів можуть перебувати в ремонті у сторонній організації. Як зазначено у Положенні, основні засоби, що ремонтуються на інших підприємствах, вносять до інвентаризаційного опису на підставі документів про передачу об'єктів у ремонт.

Якщо під час інвентаризації виявлені непридатні або зіпсовані запаси, то на них оформлюють окремий інвентаризаційний опис. До такого описи заносять інформацію про: найменування відповідних запасів, їх кількість, причини, ступінь і характер псування, а також зазначають пропозиції щодо їх знецінення, списання або можливості використання цих предметів у господарських цілях.

На підставі результатів інвентаризації за видами майнових цінностей, місцезнаходженням та матеріально відповідальними особами складаються Інвентаризаційні описи у двох або трьох (у разі зміни матеріально відповідальної особи) примірниках. До описів вносяться дані про фактичну наявність необоротних активів з відображенням повного найменування та інвентарних номерів об'єктів. Оформлені відповідним чином (підписані членами комісії та підтверджені розпискою матеріально відповідальної особи) описи передаються до бухгалтерії для звіряння їх даних з даними бухгалтерського обліку.

У разі виявлення розбіжностей визначаються відхилення. Інвентаризаційна комісія вивчає причини відхилень і виносить рішення щодо заходів за фактом відхилень і щодо запобігання виникненню таких фактів у майбутньому [1].

Отже, у складі традиційних об'єктів бухгалтерського обліку в бюджетних установах із прийняттям НП(С)БОДС відбудуться певні зміни. У складі активів і пасивів відбудеться перегрупування об'єктів та поява нових. Зазначені зміни стосуються також нефінансових активів, як нового комплексного об'єкту обліку в бюджетних установах. Облік нефінансових активів наближається до обліку за міжнародними стандартами, такі тенденції оцінюються позитивно, та потребують подальшого аналізу і дослідження, зокрема і в частині організації проведення інвентаризації нефінансових активів.

#### **Література:**

1. Джога Р. Т., Свірко С. В., Сінельник Л. М. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: Підручник / За заг. ред. проф. Р. Т. Джоги. – К.: КНЕУ, 2003. – 483 с.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності» Затверджено наказом Міністерства Фінансів України від 12.10.2010 № 1202 (Електронний ресурс). – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>].
3. Положення Про інвентаризацію активів та зобов'язань, затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 02 вересня 2014р. № 879.
4. Стратегія модернізації системи обліку в державному секторі на 2007-2015 роки: (Схвалено Постановою Кабінету Міністрів України від 16.01.2007р. № 34) (Електронний ресурс) // Міністерство фінансів України: (сайт). – <http://www.minfin.gov.ua>

**Маловічко Л. В.**

студент

Науковий керівник: **Пльонсак О. Л.**

асистент

*Вінницький національний аграрний університет  
м.Вінниця, Україна*

## **МЕТОДИКА АНАЛІЗУ МАЙНА ПІДПРИЄМСТВА**

Важливим етапом при розробці планів і прогнозів фінансового оздоровлення підприємства є аналіз фінансового стану. Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, що є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства. Стійкий фінансовий стан підприємства формується в процесі виробничо-господарської діяльності та дає можливість оцінювати ефективність, наявність та розміщення фінансових ресурсів. Аналіз фінансового стану підприємства доцільно розпочинати з оцінки майнового стану. Саме тому, ми вважаємо за доцільне розглянути саме методику аналізу майна підприємства.

Питання аналізу майна підприємства знаходять відображення у роботах багатьох науковців. Серед них слід виокремити праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як: А. Кіт, А. Кобилянська, І. Бойчик, Л. Мельник, Н. Єфіменко, О. Крайник, О. Кузьмін, О. Мельник, О. Семенів, П. Харів, С. Голов, Є. Барвінська та ін.

Під час здійснення будь-якої діяльності, підприємство має забезпечити себе певними засобами – сукупність яких називають майном.

У Великому тлумачному словнику української мови зазначено, що майно – це речі, які комусь належать на правах власності. Під річчю розуміють предмети матеріального світу, що спричиняють виникнення цивільних прав та обов'язків. Цивільний кодекс України визначає, що майном як особливим об'єктом вважаються окрема річ, сукупність речей, а також майнові права та обов'язки. У Законі України «Про оцінку майна, майнових прав і

професійну оціночну діяльність в Україні» № 2658-III від 12.07.2001 р. записано, що майном, яке може оцінюватися, вважаються об'єкти в матеріальній формі, у тому числі: земельні ділянки, будівлі та споруди (включаючи їх невід'ємні частини), машини, обладнання, транспортні засоби тощо; паї, цінні папери, нематеріальні активи, зокрема об'єкти права нематеріальної власності; цілісні майнові комплекси всіх форм власності. У Господарському кодексі України зазначено, що майно – це сукупність речей та інших цінностей, що мають вартісне визначення, виробляються чи використовуються у діяльності суб'єктів господарювання та відображаються в їх балансі або враховуються в інших передбачених законом формах обліку майна цих суб'єктів [1, с. 296-301].

У своїй праці Тютюнник Ю.М. та Тютюнник С.В. [2, с. 229-234] зазначають, що майновий стан – це одна з характеристик фінансового стану підприємства, за допомогою якої оцінюється склад, розміщення, структура та динаміка активів (майна) і пасивів (власного капіталу та зобов'язань).

В економічній літературі виділяють такі основні питання, які необхідно з'ясувати при аналізі майна підприємства: 1. Загальна оцінка структури майна. 2. Аналіз виробничого потенціалу (основних засобів). 3. Аналіз складу і динаміки оборотних коштів. 4. Аналіз джерел майна і наявності власних оборотних коштів. 5. Аналіз основних коефіцієнтів, що характеризують майновий стан підприємства.

У підручнику Цал-Цалко Ю.С. [3] визначено наступні методи аналізу майна: вертикальний і горизонтальний методи, які застосовуються до аналізу балансу, а також метод фінансових коефіцієнтів.

Як відомо, горизонтальний аналіз полягає в побудові однієї або декількох аналітичних таблиць, у яких абсолютні показники доповнюються відносними темпами зростання (спаду). Мета горизонтального аналізу полягає в тому, щоб виявити абсолютні та відносні зміни різноманітних статей балансу за визначений період, дати оцінку цим змінам. Для аналізу беруть базисні темпи росту за декілька періодів. Найчастіше розбивка на періоди відбувається щоквартально. Тому цінність результатів горизонтального аналізу суттєво знижується в умовах інфляції, коливань цін на ресурси та частих нововведень у податковому законодавстві [4, с. 287-290].

Метою вертикального аналізу є розрахунок питомої ваги окремих статей у підсумку балансу й оцінці його змін. Важливо зазначити, що за допомогою вертикального аналізу можна здійснювати міжгосподарські порівняння аналітичних балансів, коли відносні показники характеризуватимуть реальний фінансовий стан підприємства [4, с. 287-290].

Для аналізу майна підприємства можуть використовуватись наступні коефіцієнти:

- коефіцієнт зносу основних засобів – показник характеризує частину зношених основних засобів у загальній їх вартості;
- коефіцієнт відновлення – показує, яку частину наявних на кінець звітного періоду основних засобів становлять нові основні засоби;
- коефіцієнт вибуття – показує, яка частина основних засобів, з котрими підприємство почало діяльність у звітному періоді, вибула з причини зносу та з інших причин;
- коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача) – показує ефективність використання основних засобів підприємства [5].

Для характеристики майна підприємства можуть використовуватись й інші коефіцієнти. В окремих випадках використовуються коефіцієнти рентабельності.

Отже, провівши горизонтальний та вертикальний аналіз балансу, а також розрахувавши цілу низку економічних коефіцієнтів ми можемо всебічно охарактеризувати майновий стан підприємства, а в подальшому і фінансовий стан підприємства.

### **Література:**

1. Партин Г. О. Економічна сутність майнового потенціалу підприємства / Г. О. Партин, С. Я. Фаріон // Бізнес Інформ. – 2013. – № 6. – С. 296-301. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/binf\\_2013\\_6\\_52.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/binf_2013_6_52.pdf)
2. Тютюнник Ю.М., Тютюнник С.В. Динаміка показників оцінювання майнового стану сільськогосподарських підприємств Полтавської області / Наукові праці Полтавської

- державної аграрної академії. Вип. 1. – Т. 1. Економічні науки. – Полтава: ПДАА, 2010. – С. 229-234.
3. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз. Підручник. – К.: Цетр учбової літератури, 2008. – 566 с.
  4. Стельмах М. Методичні аспекти оцінки майнового стану підприємства / Мирослава Стельмах, Марія Дейнека // Економічний аналіз : зб. наук. праць каф. економічного аналізу Терноп. нац. екон. ун-ту. – Тернопіль, 2009. – Вип. 4. – С. 287-290.
  5. Аналіз майнового стану підприємства // Електронний ресурс. Режим доступу: <http://asyan.org/potrf/Анализ+майнового+стану+підприємствaf/main.html>

**Носковська А. Б., Пилипишина І. І.**  
студенти

*Вінницький торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету  
м. Вінниця, Україна*

## **ШЛЯХИ НАДХОДЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВО**

Операції з фінансовими інвестиціями заслуговують на велику увагу з огляду на те, що суб'єкти господарювання купують і утримують фінансові активи з метою збільшення прибутку, зростання вартості капіталу або інших вигод для інвестора. Тому належне теоретичне, методологічне, організаційне і методичне забезпечення оцінювання та відображення в обліку і звітності надходження фінансових інвестицій є актуальним в системі організації фінансового обліку.

Шляхи надходження на підприємство та оцінювання фінансових інвестицій входять до кола наукових інтересів багатьох вітчизняних і зарубіжних дослідників. Детально надходження та облік фінансових інвестицій підприємства досліджено та відображено в працях вітчизняних науковців, серед яких: Граковський Ю.С., Котова М.В., Бузак Н.І., Голов С.Ф., Клим Н.М., Ловінська Л.Г.

Згідно з Законом України «Про інвестиційну діяльність» інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект [3].

У бухгалтерському обліку залежно від терміну утримання фінансові інвестиції класифікують на поточні та довгострокові. До поточних фінансових інвестицій належать інвестиції строком, що не перевищує одного року, і які можуть бути вільно реалізовані у будь-який момент. До довгострокових фінансових інвестицій належать інвестиції, придбані на період більше одного року, а також ті, які не можуть бути вільно реалізовані у будь-який момент [2, с. 23].

Фінансові інвестиції оцінюються та відображаються у бухгалтерському обліку за собівартістю їх придбання. Собівартість фінансової інвестиції складається з ціни її придбання, комісійних винагород, мита, податків, зборів, обов'язкових платежів та інших витрат, безпосередньо пов'язаних з придбанням фінансової інвестиції [5].

Оцінка фінансових інвестицій здійснюється згідно П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції». Для правильного відображення фінансових інвестицій підприємством в бухгалтерському обліку, як за національним так і за міжнародним досвідом, оцінка передбачається на дві дати: первісна оцінка фінансових інвестицій та на дату балансу. Щодо оцінки фінансових інвестицій на дату їх придбання, слід відзначити, що залежить, насамперед, від способу надходження фінансових інвестицій на підприємство:

- за плату (грошові кошти);
- в обмін на цінні папери власної емісії;
- в обмін на інші активи.

У випадку придбання фінансових інвестицій за плату собівартість складається з ціни її придбання, комісійних винагород, мита, податків, зборів, обов'язкових платежів та інших витрат, безпосередньо пов'язаних з придбанням фінансової інвестиції.

За умови придбання фінансових інвестицій шляхом обміну на цінні папери власної емісії, їх собівартість визначається за справедливою вартістю переданих цінних паперів.

Собівартість придбання фінансових інвестицій в обмін на інші активи регулюється ПСБО 12 і визначається за справедливою вартістю цих активів [5].

Фінансові інвестиції (крім інвестицій, що утримуються підприємством до їх погашення або обліковуються за методом участі в капіталі) на дату балансу відображаються за справедливою вартістю.

Оцінка фінансових інвестицій на дату балансу за ПСБО 12 «Фінансові інвестиції» передбачає застосування трьох основних методів оцінки:

- 1) оцінка фінансових інвестицій за справедливою вартістю;
- 2) оцінка за амортизованою собівартістю;
- 3) метод участі в капіталі.

На рівні підприємств, крім розподілу за основними групами (власні, боргові, залучені), логічною є класифікація джерел інвестицій по рівнях за пріоритетами використання. Запропонована класифікація дає реальне уявлення про ключові джерела інвестиційних ресурсів [1, с. 46].

Існують також різні шляхи надходження прямих іноземних інвестицій. У цьому аспекті розрізняють наступні: шляхом організації нових підприємств (або «зелені інвестиції») та шляхом придбання чи поглинання існуючих компаній (або «коричневі інвестиції»). Якщо створення нових підприємств (або розширення виробничих потужностей вже існуючих підприємств) – це інвестиція в реальні активи, то поглинання існуючих підприємств (в т. ч. і шляхом приватизації) не є інвестицією в реальні активи, оскільки кошти отримані від іноземного інвестора в результаті поглинання можуть бути витрачені як на інвестування так і на споживання [4, с. 255].

Таким чином, не можна недооцінювати роль фінансових інвестицій для підприємства, оскільки саме завдяки їм інвестор може здобути чимало вигод для себе. Надходження інвестицій на підприємство має чимало шляхів і залежить від підходу до його класифікації.

#### **Література:**

1. Бузак Н.І. Оцінка фінансових інвестицій: національний та міжнародний досвід / Н.І. Бузак // Ефективна економіка. – 2013. – № 10. – С. 44-51
2. Граковський Ю.С. Фінансові інвестиції: бухгалтерський та податковий облік / Ю.С. Граковський // Вісник податкової служби України. – 2010. – № 20. – С. 21-25
3. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 р. № 1560-ХІІ.
4. Котова М.В. Джерела інвестицій: історичний аспект, сучасна сутність / М. В. Котова // Труды Одесского политехнического университета. – 2011. – № 4. – С. 254-257.
5. П(С)БО № 12 «Фінансові інвестиції», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 26 квітня 2000 р. № 91 зі змінами і доповненнями.



**Паламарюк О. О.**  
магістр економічного факультету  
Науковий керівник: **Пльонсак О. Л.**  
асистент кафедри економіки та аналізу  
*Вінницький національний аграрний університет*  
*м. Вінниця, Україна*

## **МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ДОВГОСТРОКОВИХ АКТИВІВ**

На сучасному етапі розвитку продуктивних сил довгострокові активи, як і раніше, залишаються одним із найголовніших факторів виробництва. Вони включають основні засоби, нематеріальні активи, незавершене будівництво, довгострокові фінансові інвестиції, довгострокову дебіторську заборгованість, інші необоротні активи. Від рівня технічної озброєності підприємства залежать якість продукції, продуктивність праці та показники рентабельності. На сьогоднішній день будь-яка організація використовує досить широку номенклатуру основних засобів. Вони служать матеріально-технічною базою виробництва, фундаментом його подальшого удосконалювання і розвитку. Ефективне використання довгострокових активів дозволяє нарощувати обсяги виробництва, знижувати собівартість, збільшувати прибуток і підвищувати рентабельність. Тому актуальною проблемою є визначення методики аналізу довгострокових активів та основних засобів, які входять у їх склад.

Питанням аналізу довгострокових активів присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, а саме Я.С. Ямей, Я.В. Соколова, О.М. Галагана, А.Д. Лозінського, А.Ч. Літлтона та ін. Проблема аналізу основних засобів також присвячені роботи таких провідних учених-економістів як Л.А. Богдановська, К.Ф. Снитко, Г.В. Савицька, Н.А. Русак, В.В. Сушкевич.

Довгострокові – це такі активи, які: мають строк служби більше одного року; придбані для використання в господарській діяльності; не призначені для реалізації (в останньому випадку – вони відносяться до складських запасів).

Довгострокові активи (long – term assets) відрізняються від оборотних тим, що вони підтримують операційний цикл, а не є його частиною; також від них очікується отримання вигод упродовж більш тривалого часу, ніж від оборотних [1].

Для проведення аналізу довгострокових активів на самперед визначається, які джерела інформації потрібно використовувати. Головними є Ф№ 1 «Баланс», Ф№ 2 «Звіт про фінансові результати» та Ф№ 5 «Примітки до річної фінансової звітності». Також, можуть аналізуватись різні первинні документи з обліку довгострокових активів, реєстри обліку, акти тощо.

У Ф№ 1 «Баланс» відображається уся інформація по наявним довгостроковим активам, які є на підприємстві, їх первісна вартість, нарахована амортизація, зношеність і вартість на даний період часу. Для отримання детальної інформації про довгострокові активи використовують Ф№ 5 «Примітки до річної фінансової звітності» по якій здійснюється аналіз за групами довгострокового активу.

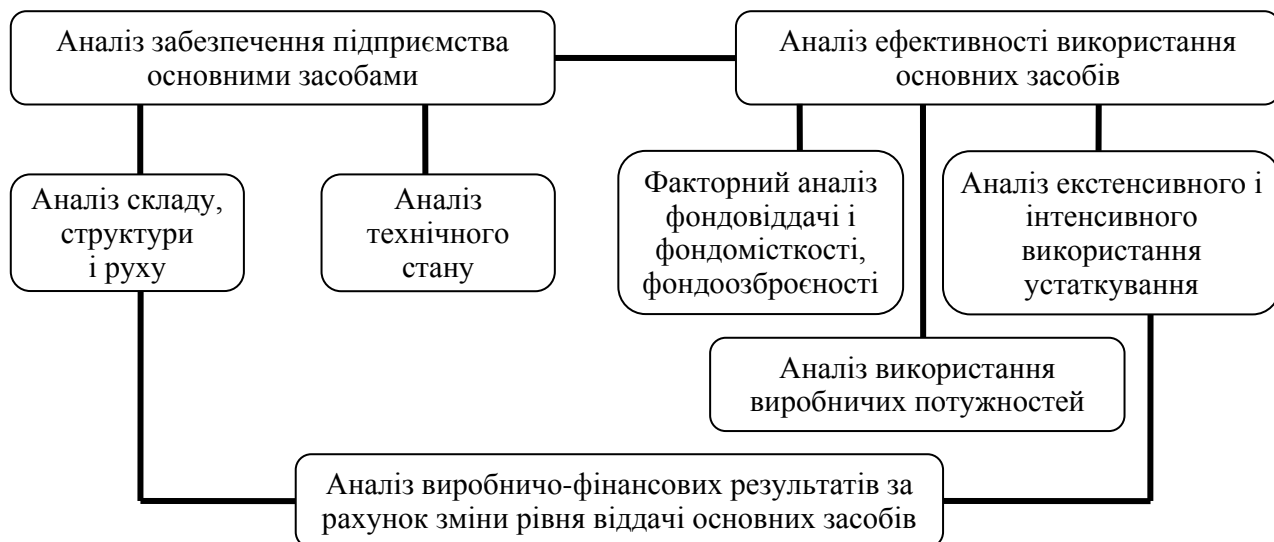
Аналізуючи ці форми звітності можна побачити реальний стан довгострокових активів, їх оновленість, забезпеченість підприємства необхідними основними засобами для максимально безпечного та вигідного їх використання, здатність до подальшої експлуатації, платоспроможність і конкурентоспроможність підприємства та яка потужність виробництва, тощо.

З нашого погляду, методика аналізу довгострокових активів ставить перед собою завдання:

- вивчення складу, структури і динаміки довгострокових активів;
- забезпеченості ними підприємства;
- оцінці їх стану.

При цьому значну увагу приділяють основним засобам, які становлять основу матеріально-технічної бази будь-якого підприємства.

Основні напрями аналізу використання основних засобів та послідовність його проведення показано на рис. 1



**Рис. 1. Модель аналізу використання основних засобів [3]**

У процесі виробничої і фінансової діяльності, підприємства зацікавлені в збереженні й ефективному використанні довгострокових активів. Для оцінки та аналізу цих процесів використовують систему показників, яка включає:

- показники забезпечення підприємства довгостроковими активами;
- показники стану довгострокових активів;
- показники ефективності використання довгострокових активів.

Рівень забезпечення підприємства довгостроковими активами характеризується:

- показником місткості виробництва, який розраховують як відношення середньої балансової вартості довгострокових активів до обсягу виготовленої за цей же період (рік, квартал) продукції;
- показником озброєності праці, що визначають як відношення вартості довгострокових активів до чисельності працівників підприємства;
- коефіцієнтом реальної вартості довгострокових активів у вартості майна підприємства, який обчислюють як відношення балансової (залишкової) вартості довгострокових активів до вартості всього майна підприємства.

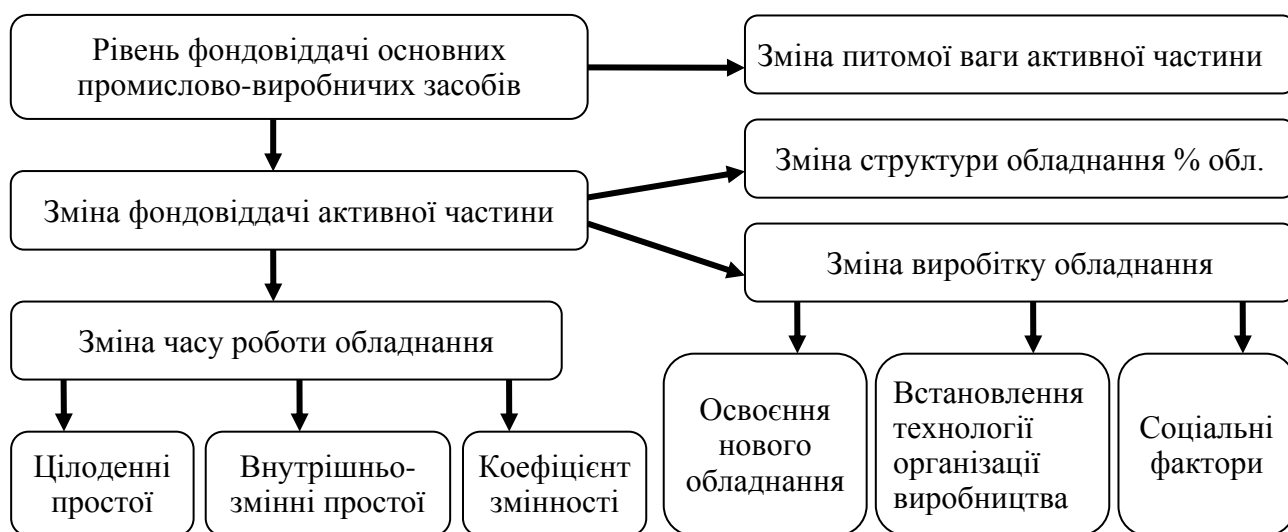
Для оцінки стану використовують такі показники:

- коефіцієнт зносу, характеризує частку вартості засобів, що перенесена на новостворений продукт. Обчислюють як відношення суми нарахованої зношеності довгострокових активів до їх початкової вартості;
- коефіцієнт придатності, який визначають діленням залишкової вартості довгострокових активів на їх початкову вартість;
- коефіцієнт оновлення, який розраховують як частку від ділення вартості придбаних у звітному періоді довгострокових активів до вартості довгострокових активів на кінець звітного періоду;
- коефіцієнт вибуття – обчислюють діленням вартості вибутих у звітному періоді довгострокових активів на вартість довгострокових активів на початок звітного періоду;
- коефіцієнт приросту довгострокових активів визначає частку, що надійшли і вибули за аналізований період до їх вартості на початок періоду.

Оцінку ефективності використання довгострокових активів здійснюють за такими основними показниками:

- віддача довгострокових активів, яку розраховують як відношення обсягу виготовленої продукції за звітний період до середньої вартості довгострокових активів за цей же період;
- рентабельність довгострокових активів, що обчислюється (у відсотках) діленням прибутку підприємства за звітний період на середню вартість довгострокових активів за цей же період [2].

Ефективність функціонування підприємства забезпечується при високому рівні оновлення основних засобів, підвищенні коефіцієнта їх придатності, зростанні показників фондівдачі та рентабельності основних засобів і зниженні показника фондомісткості виробництва. З метою глибшого аналізу ефективності використання основних засобів показник фондівдачі визначається за всіма основними засобами, виробничого призначення, активної їх частини (машини і обладнання). При розрахунку показників фондівдачі вихідні дані приводять у порівняльний вигляд. Обсяг продукції необхідно скоректувати на зміну оптових цін структурних зрушень, а вартість основних засобів – на їх переоцінку (індексацію). На зміну рівня фондівдачі впливає ряд факторів, які можна згрупувати наступним чином (рис. 2) [3].



**Рис. 2. Схема факторної моделі аналізу віддачі основних засобів підприємства**

На сучасному етапі розвитку економіки забезпеченість підприємств довгостроковими активами є важливим фактором поліпшення якості виробленої продукції. Модернізація, раціональне використання та збільшення обсягу довгострокових активів суттєво впливають на стабільний розвиток підприємств. З вище викладеного можна зробити висновок, що довгострокові активи є менш ліквідним майном підприємства, ніж оборотні кошти. Вважаємо, що під час проведення аналізу потрібно особливу увагу приділяти тому, наскільки ефективно і рентабельно підприємство використовує свої довгострокові активи. На нашу думку, здійснюючи аналіз довгострокових активів, необхідно детальніше зосередитись на основних засобах, бо вони займають велику частину майна підприємства.

### Література:

1. Губачова О. М. Облік у зарубіжних країнах: Навч. посібник. – К.: НМД Укоопосвіта, 1999. – 226 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://westudents.com.ua/glavy/7555-rozdl-6-oblk-dovgostrokovih-aktivv.html>
2. Система аналітичних показників, інформаційна база та основні методи економічного аналізу необоротних активів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uaeconomic.com/ulens-460-2.html>
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.allbest.ru/>

**Передерєва О. А., Лахман О. В.**

студенти

**Патраманська Л. Ю.**

асистент кафедри фінансового контролю і аналізу

*Вінницький торговельно-економічний інститут*

*Київського національного торговельно-економічного університету*

*м. Вінниця, Україна*

## **КОНТРОЛЬ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВДОСКОНАЛЕННЯ**

Запаси є одним з найважливіших чинників забезпечення стійкості і безперервної діяльності підприємства. Кожного дня відбувається їх рух: надходження матеріальних ресурсів, продаж готової продукції, рух всередині підприємства між різними підрозділами. Це зумовлено закономірностями руху матеріалів з джерел їх надходження. З одного боку, сформовані виробничі запаси забезпечують постійність, безперервність та ритмічність діяльності підприємства, гарантують його економічну безпеку, з іншого – виробничі запаси на рівні великих промислових підприємств потребують великих капіталовкладень. Відповідно існує великий ризик помилок в обліку або умисних махінацій з метою крадіжки матеріально-виробничих запасів. Керівнику підприємства неможливо слідкувати за всіма працівниками та процесами, що відбуваються на підприємстві, тому постає питання про необхідність проведення контролю запасів.

Значний внесок у розвиток теорії і практики обліку і контролю виробничих запасів зробили такі вчені, як: М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, В. І. Єфіменко, В. П. Завгородній, М. Ф. Огійчук, Л. К. Сук, П. Я. Хомин та інші. Однак питання ефективності побудови процесу контролю виробничих запасів потребує дослідження як на теоретичному, так і на практичному рівнях.

Запаси – це активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством [5, с. 93].

Необхідність контролю за станом запасів обумовлена підвищенням витрат в разі виходу фактичного розміру запасу за рамки, передбачені нормами витрачання запасів.

Предметом контролю операції із запасами є господарські процеси та операції, пов'язані з їх надходженням, а також відносини, що виникають при цьому всередині підприємства та за його межами. Найбільш доказовими джерелами при цьому є супровідні та розрахунково-платіжні документи постачальників (рахунки-фактури, товарно-транспортні накладні, сертифікати, якісні посвідчення, платіжні вимоги тощо), митні декларації, журнали реєстрації доручень, документи, що обґрунтовують купівельну ціну та первісну вартість запасів [3, с. 339].

Метою контролю операцій із запасами є встановлення достовірності первинних даних, наявності та руху виробничих запасів; повноти і своєчасності відображення первинних даних в первинних документах і облікових регістрах; достовірності відображення залишків записів у звітності господарюючого суб'єкта [1, с. 44].

Основні завдання контролю запасів полягають у перевірці забезпечення: правильності та своєчасності оформлення операцій, пов'язаних із надходженням і використанням матеріалів; збереження матеріальних цінностей за місцями зберігання та на всіх стадіях їх руху; правильності встановлення номенклатурних цінників та обґрунтованості визначення собівартості продукції; дотримання договірно-розрахункової системи матеріально-технічного постачання, правильності і своєчасності розрахунків із постачальниками; витрачання матеріалів у процесі виробництва відповідно до встановлених норм; стану аналітичного (складського і бухгалтерського) обліку матеріалів та правильність визначення їх собівартості [5, с. 93].

Під час перевірки своєчасності, правильності оформлення надходження та списання запасів ефективним є застосування таких методичних прийомів контролю: перевірка відповідності прибуткових та видаткових накладних записам у журналі реєстрації, взаємна звірка даних матеріального звіту із лімітно-забірними картками, накладними (це дасть можливість виявити не вказані у звіті первинні документи та перевірити правильність визначення облікових цін), зустрічна перевірка записів у документах, що зберігаються у різних підрозділах.

Повноту і своєчасність оприбуткування вантажу слід перевірити шляхом зіставлення даних первинних документів із Книгою складського обліку. Не менш важливим у цьому напрямі є бухгалтерський контроль. На окремих підприємствах на підставі наказу або розпорядження закріплюють окремого працівника бухгалтерії за складами, тим самим наділяючи повноваженнями для здійснення контролю за своєчасністю та якістю ведення складського обліку. Достовірність записів та правильність підрахунку залишків за кожною операцією по відповідному рядку картки (книги) складського обліку бухгалтер засвідчує своїм підписом. Придбані виробничі запаси зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю, яка формується відповідно до джерел їх надходження та перевіряється, зазвичай, в процесі наступного контролю [3, с. 340].

До найбільш характерних помилок щодо відображення матеріально-виробничих запасів можна віднести:

- порушення періодичності проведення інвентаризації, при зміні матеріально-відповідальних осіб, а також у випадку виявлення фактів розкрадання, зловживання або псування майна, у разі надзвичайних ситуацій, при реорганізації або ліквідації організації;
- на складах зберігається велика кількість невживаних запасів;
- не оформлення договорів про матеріальну відповідальність з матеріально-відповідальними особами;
- нерегулярне проведення перевірки даних щодо руху запасів в бухгалтерії і на складах підприємства;
- при списанні у виробництво запасів спосіб визначення фактичної собівартості відрізняється від встановленого в обліковій політиці;
- неправильно ведеться облік податку на додану вартість (ПДВ) по запасах, що надійшли [2, с. 187].

Практична проблема ефективного здійснення оперативного контролю запасів полягає в тому, що іноді запаси безпосередньо передаються до місць їх використання з метою прискорення певних технологічних процесів, а потім відбувається передача документів матеріально-відповідальній особі для оформлення операцій з руху виробничих запасів у складському обліку. Відповідно, це може стати причиною різного роду зловживань.

Можна виділити наступні шляхи вдосконалення обліку і контролю запасів:

- своєчасне планування й оптимізація обсягу виробничих запасів;
- автоматизація обліку товарно-матеріальних запасів;
- комп'ютеризація обліку на місцях складського господарства з встановленням локальної системи мережі;
- впровадження структури номенклатурних номерів;
- введення додаткового контролю з боку керівництва [4].

Таким чином, головною передумовою успішного здійснення виробничого процесу є наявність та раціональне використання виробничих запасів. У ході контролю і ревізії виробничих запасів необхідно перевіряти дотримання нормативів, виявляти наднормативні надлишки і непотрібні господарству матеріали. Ця перевірка повинна здійснюватися систематично, починаючи від складання виробничо-господарських планів і закінчуючи переглядом підсумків річної діяльності підприємства.

## Література:

1. Бобиль В. В. Організація внутрішньогосподарського контролю запасів на підприємствах залізничного транспорту в сучасних умовах господарювання / В. В. Бобиль, Д. В. Калашнюк // Збірник наукових праць Дніпропетровського національного

- університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. Проблеми економіки транспорту. – 2013. – № 6. – С. 44-49.
2. Дробязко С. І. Організація внутрішньогосподарського контролю запасів на підприємствах малого бізнесу / С. І. Дробязко // Наука й економіка. – 2013. – № 4(2). – С. 184-188.
  3. Кузик Н. П. Організаційно-методичні аспекти контролю виробничих запасів сільськогосподарських підприємств та актуальні питання його удосконалення / Н. П. Кузик, О. А. Боярова // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2011. – № 168, ч. 1. – С. 337-341.
  4. Кульчицька А. Ю. Шляхи вдосконалення обліку і контролю запасів у будівництві для потреб управління / А. Ю. Кульчицька // Міжнародний науковий журнал «Науковий огляд». – 2014. – № 3. – Том 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://naukajournal.org/index.php/naukajournal/article/view/191/296>.
  5. Шевченко М. С. Ревізія запасів на підприємстві / М. С. Шевченко // Управління розвитком. – 2014. – № 12. – С. 93-94.

**Василик О. Б.**

асистент кафедри обліку і аудиту

**Підгородецька Х. Р.**

студентка

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти й газу  
м. Івано-Франківськ, Україна*

## **ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ В УМОВАХ КОМП'ЮТЕРНОЇ ОБРОБКИ ОБЛІКОВИХ ДАНИХ**

В умовах комп'ютеризації облікових процесів та швидкого розвитку сучасних інформаційних технологій виникають об'єктивні передумови удосконалення системи контролю. Аудит, як одна з його форм, характеризується високим рівнем неупередженості та об'єктивності. У зв'язку з цим, суб'єкти діяльності, котрі орієнтуються на перспективу розвитку та розширення можливостей підвищення ефективності виробництва, активно використовують його результати для досягнення цих цілей. Динамічність сучасного економічного середовища вимагає швидкого реагування суб'єктів господарювання на зміни умов їх функціонування та потреб споживачів. Відповідно, оперативність проведення аудиту та узагальнення його результатів можуть мати суттєвий вплив на рівень прибутковості здійснення діяльності чи ведення бізнесу. Таким чином, актуальною проблемою є комп'ютеризація процедур аудиту та обґрунтування їх теоретико – методичних й організаційних засад.

Інтерес до розвитку теорії та практики автоматизації аудиту підтверджується дослідженнями низки науковців. Зокрема, цей напрям досліджували Н.М. Бойко, М.І. Гордієнко, Р. А. Вебер, Б.В. Кудрицький, С.В. Івахненков, А.О. Саюн, Л.О. Ходаківська, О.В. Шипунова та низка інших вчених. Аналіз наукових статей свідчить про визнання різними авторами важливості автоматизації, а також наявності багатьох проблем, пов'язаних з комп'ютеризацією аудиту.

Метою написання тез доповіді є формування загальних теоретичних засад здійснення процесу аудиту в умовах сучасних інформаційних систем.

Розробка й обґрунтування загальних засад процесу аудиту в умовах комп'ютерного середовища й використання сучасних інформаційних систем при здійсненні його процедур вимагає дотримання певних принципів. Задля досягнення максимальної ефективності аудиту щодо кожного блоку, який відповідає етапам його проведення, потрібно встановити специфічний перелік вимог і принципів.

Враховуючи той факт, що результати аудиту правомірно відносити до інформаційної системи управління, можна погодитися з вимогами, які ставляться до останньої. Не деталізуючи низки наукових досліджень вчених з цього питання, можна погодитися з узагальненням, зробленим Н.М. Хорунжак. На основі проведеного аналізу підходів до вирішення вказаної проблеми, даний автор резюмує, що основними загальними вимогами, які повинні бути забезпечені у випадку впровадження комп'ютеризованої інформаційної системи повинні бути:

- якнайповніша реалізація управлінських запитів у відповідні терміни та з відповідними якісними параметрами;
- застосування найбільш ефективних технологій збору, реєстрації, передачі, зберігання, обробки та подання інформації;
- надійний захист інформації від несанкціонованого доступу;
- надійність та висока адаптивність комп'ютерних мереж [1, с. 253].

З позиції аудиту як складової комп'ютерної інформаційної системи управління ці вимоги варто дещо деталізувати з урахуванням специфіки аудиторських процедур і етапів їх здійснення. Зокрема, правомірно дотримуватися вимоги щодо врахування управлінських запитів в отриманні необхідної аудиторської інформації у визначені періоди часу.

Вимога щодо доцільності вибору найбільш ефективних технологій опрацювання даних у процесі проведення аудиту відповідає критерію підвищення його ефективності, оперативності та якості. Зважене розмежування процедур аудиту та способів їх проведення з використанням відповідних програмних продуктів забезпечить користувачів від надмірних витрат.

Дві останні вимоги з позиції аудиту важливі через конфіденційність інформації та потребу в забезпеченні її недоступності для небажаних користувачів [2, с. 796]. Взаємодія використовуваних програмних продуктів з комп'ютерною системою суб'єкта аудиту дає змогу без особливих затрат формувати неупереджену й об'єктивну інформаційну базу прийняття управлінських рішень та формувати конкурентні переваги в діяльності.

Зважаючи на різноманітність цілей, а також враховуючи специфіку етапів аудиту, при побудові комп'ютерної системи варто дотримуватися певних принципів. При цьому має бути досягнуто максимальної ефективності аудиту. Як відомо, виділяють в основному чотири етапи аудиту: підготовчий, проміжний, основний та заключний.

В загальному рекомендовані вимоги й принципи відповідають міжнародним тенденціям. А зміцнення позицій аудиту в Україні, як справедливо підкреслює Н.М. Бойко, його наближення до міжнародних традицій аудиту та принципів вимагає актуалізації здатності та ефективності використання новітніх технологій організації аудиту на основі використання персональних комп'ютерів [3, с. 582].

При проектуванні загальної практичної моделі аудиту може бути використано блочну систему (3 блоки відповідно до етапів аудиту) зі значною кількістю складових. Чисельність останніх залежить від переліку робіт, які виконуються аудитором, а також структури алгоритмів і їх компонентних модулів. Таким чином, керуючий алгоритм аудиту матиме розгалужену лінійну структуру з багатьма складовими, які в сукупності дозволять оперативно отримувати результатну інформацію та формувати аудиторський висновок і рекомендаційні положення й заходи. При цьому, структурна організація аудиту, включає алгоритм дослідження та оцінки (підготовчий етап), алгоритм перевірки (основний етап) та алгоритм формування вихідної інформації (заключний етап).

Досліджуючи проблеми та перспективи комп'ютеризації обліку, її переваги й недоліки, С.В. Сисюк та Н.М. Хорунжак стверджують, що, незважаючи на певні переваги, програми, запропоновані на ринку інформаційних послуг, не в повному обсязі виконують всі вимоги, які до них висуваються [4, с. 143]. Це саме можна сказати і про програмні продукти, що використовуються щодо автоматизації аудиту. Український ринок програмного забезпечення в галузі аудиту наразі знаходиться на стадії початкового розвитку й значно відстає від розвинутих країн. Така ситуація пояснюється проблемністю розробки програмного забезпечення, що насамперед пов'язана зі складною структурою аудиту.

Однак, В.Д. Шквір, І.В. Борщук, Н.І. Федішин вбачають більш глибокі причини та стверджують, що серйозними факторами, які перешкоджають позитивному вирішенню вказаного питання, зокрема є:

- відсутність необхідних методів і інструментальних засобів, які б забезпечували інформаційну та програмну сумісність (стикування) аудиторських бухгалтерських систем;
- відсутність необхідних стандартів, які б регламентували процес аудиторської перевірки автоматизованим способом [5, с. 624-625].

Також названі автори зауважують, що на ринку програмних продуктів зовсім відсутні будь-які автоматизовані інформаційні системи для проведення зовнішнього аудиту [5, с. 624]. Проте слід зазначити, що на сьогоднішній день ситуація дещо поліпшилася. Зокрема, розроблено програмний продукт «Івахненко & Катеньов Аудит», у якому реалізовано механізм, який убезпечує від помилок на етапі перенесення облікових даних і характеризується їх двохступеневим перенесенням.

Сформовані теоретичні положення та практична модель аудиту, а також рекомендації щодо її реалізації у програмному продукті сприятимуть підвищенню оперативності та якості аудиту в умовах використання комп'ютерних інформаційних технологій. В перспективі вони можуть бути взяті за основу удосконалення програмного забезпечення проведення аудиту. Розвиток такого напрямку наукових досліджень є надзвичайно важливим з двох основних причин. По-перше, важливо розвивати вітчизняний ринок програмних продуктів автоматизації зовнішнього аудиту, щоб через конкуренцію досягти зниження їхньої вартості. По-друге, такі дослідження сприятимуть подоланню проблем, пов'язаних з використанням сучасних інформаційних систем при проведенні аудиту.

#### **Література:**

1. Хорунжак Н.М. Модернізація системи обліку бюджетних установ на основі комп'ютерних технологій: умови та принципи / Н.М. Хорунжак // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 3 (20). – С. 251–256.
2. Golyash I., S. Sachenko, S. Rippa. (2011), «Improving the information security audit of enterprise using XML technologies», Proceedings of the 6th IEEE International Conference on Intelligent Data Acquisition and Advanced Computing Systems: Technology and Applications, Prague, Czech Republic, 15-17 September 2011, pp. 795-798.
3. Бойко Н.М. Порівняльна оцінка та вибір програмних продуктів аудиту реальних інвестицій / Н.М. Бойко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 647. – С. 581-586.
4. Сисюк С.В. Проблеми та перспективи комп'ютеризації обліку в бюджетних установах / С.В. Сисюк, Н.М. Хорунжак // Науковий вісник Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка. – 2009. – № 1 (20). – С. 142-146.
5. Шквір В.Д. Концепція побудови комплексної автоматизованої інформаційної системи обліку, аналізу та внутрішнього аудиту / В.Д. Шквір, І.В. Борщук, Н.І. Федішин // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 647. – С. 618-625.

**Подольчук О. А.**

доцент кафедри економіки та аналізу

*Вінницький національний аграрний університет  
м. Вінниця, Україна*

## **ЛІКВІДНІСТЬ ЯК ЕЛЕМЕНТ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА**

Суб'єкти підприємницької діяльності постійно перебувають у тісних взаємовідносинах з контрагентами, яких цікавить інформація про здатність проведення розрахунків по зобов'язаннях. Тому оцінка фінансового стану підприємства повинна займати провідне місце в роботі практикуючих бухгалтерів та аналітиків.



Оцінка показників діяльності підприємства базується на обліково-аналітичній інформації, що «являє собою сукупність даних бухгалтерського обліку, які розкривають господарську діяльність суб'єктів господарювання та використовується для прийняття рішень в процесі управління» [3, с. 55].

Головна мета оцінки фінансового стану підприємства полягає в тому, щоб своєчасно виявляти та запобігати недолікам у діяльності підприємства, знаходити шляхи підвищення ефективності його діяльності та платоспроможності.

Дослідження наукової та спеціальної літератури [1, с. 85; 4, с. 241] дало можливість узагальнити найважливіші показники оцінки діяльності підприємств: оцінка майнового стану (ресурсів) підприємства, оцінка фінансової стійкості підприємства, оцінка ліквідності, оцінка ділової активності, оцінка прибутковості діяльності.

Як свідчить практика, саме показники ліквідності дають можливість визначити реальні фінансові можливості підприємства. Тому обрана тема дослідження є актуальною.

В наукових дослідженнях [2, с. 420-421] існують різні підходи до розуміння сутності поняття «ліквідність», часто її ототожнюють з категорією «платоспроможність». Однак, в загальному розумінні, ліквідність – це здатність активу до швидкого перетворення на грошові кошти, а платоспроможність – достатність ліквідних активів для погашення в будь-який момент зобов'язань перед кредиторами. Таким чином, оцінка ліквідності є необхідною умовою прийняття оптимальних управлінських рішень щодо можливостей кредитування та інвестування підприємства.

Для оцінювання ступеня ліквідності підприємства вчені використовують різні показники ліквідності, що різняться набором ліквідних засобів, які використовують для покриття короткотермінових зобов'язань. Залежно від того, які види оборотних активів приймаються у розрахунок, виокремлюють різні показники ліквідності [2, с. 421].

На нашу думку, при оцінці ліквідності необхідно розраховувати наступні групи показників:

1) показники ліквідності активів – характеризують структуру та якість активів за рівнем ліквідності та можливість перетворення активів у ліквідні кошти;

2) показники ліквідності балансу – дають можливість визначити ступінь покриття боргових зобов'язань підприємства його активами, строк перетворення яких у грошові кошти відповідає строку платіжних зобов'язань;

3) показники ліквідності підприємства – визначають оцінку його платоспроможності.

Серед основних показників ліквідності активів доречно виокремити: показники ліквідності окремих груп активів (частка простроченої і нереальної до стягнення дебіторської заборгованості у загальній сумі дебіторської заборгованості, частка готової продукції у запасах); показники ліквідності активів підприємства (частка оборотних активів у активах, частка дебіторської заборгованості в оборотних активах, частка запасів в оборотних активах, коефіцієнт маневреності оборотних активів тощо).

Оцінка ліквідності балансу досягається визначенням здатності активів покривати зобов'язання. Для цього, залежно від рівня ліквідності активи та пасиви підприємства поділяються на відповідних чотири групи: активи – за рівнем ліквідності, пасиви – за терміном погашення. Визначення платіжного надлишку чи нестачі та порівняння з класичними умовами нерівностей дає можливість оцінити рівень покриття зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких на гроші відповідає термінам погашення зобов'язання.

Показники ліквідності підприємства допомагають визначити платоспроможність підприємства. До них відносяться: коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт загальної ліквідності

Отже, оцінка показників ліквідності дає можливість визначити негативні чинники впливу на фінансовий стан підприємства. Поряд з цим, на сучасному етапі формування звітних даних недостатньо напрацьовані підходи розрахунку усіх груп показників ліквідності. Тому у подальших дослідженнях варто спрямувати увагу на методику розрахунку досліджуваних показників.

## Література:

1. Даценко Г.В. Дослідження окремих аспектів аналізу показників фінансової звітності підприємства / Г.В. Даценко, А.А. Мізернюк // Облік, контроль і аналіз в управлінні підприємницькою діяльністю: збірник наукових праць всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції. – Вінниця: Видавничо-редакційний відділ ВТЕІ КНТЕУ, 2015. – 146 с.
2. Олександренко І.В. Діагностика ліквідності та платоспроможності підприємства / І.В. Олександренко // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 6 (156). – С. 419-426
3. Подоляничук О.А. Сутність обліково-аналітичної інформації та її роль в системі внутрішнього контролю сільськогосподарського підприємства / Економіка АПК. – 2010. – № 3. – С. 54-57
4. Юрчишена Л.В. Аналіз господарської діяльності: навч. посіб. / Юрчишена Л.В., Материнська О.А., Драбаніч А.В.. – ВФЕУ. ПП Балюк І.Б.: Вінниця, 2014. – 312 с.

**Томчук О. Ф.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри організації економіки та аналізу

**Продан О. А.**

студентка

*Вінницький національний аграрний університет  
м. Вінниця, Україна*

## МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Доходи від операційної діяльності – це доходи (виручка) від реалізації продукції та інші операційні доходи. Інші операційні доходи включають всі доходи від операційної діяльності, крім доходу від реалізації продукції. Доходи підприємства від операційної діяльності поділяють на дві складові: виручку від реалізації товарів і виручку від реалізації робіт та послуг, що дає змогу проаналізувати склад операційної діяльності [2, с. 11].

Для аналізу доходів від операційної діяльності підприємства можна застосовувати широкий спектр прийомів і методів економічного аналізу. Найбільш поширеними із них є: зіставлення залишків по рахунках за різні звітні періоди; зіставлення показників бухгалтерської і фінансової звітності з прогнозними показниками; зіставлення одержаних в звітному періоді співвідношень між різними статтями звітності і аналогічними співвідношеннями минулих періодів.

Використовуючи звітність підприємства можливо виконати комплексний аналіз ефективності операційної діяльності, застосовуючи метод парних порівнянь за ітераціями [1, с. 33-34]. Перша ітерація передбачає обчислення індексів показників ефективності операційної діяльності підприємства за два досліджуваних періоди.

Друга ітерація – розрахунок індексу зміни (I) кожного показника. Матричні методи можуть виступати як в ролі окремих повноцінних засобів опрацювання інформації з ціллю прийняття управлінських рішень, так і в ролі елемента інформаційної системи управління економічним розвитком підприємства.

Третя ітерація передбачає визначення суми індексів зміни показників (I<sub>з</sub>):

$$I_z = I_1 + I_2 + \dots + I_n,$$

де I<sub>з</sub> – загальний індекс зміни показників,

I<sub>1</sub> – індекс зміни першого показника,

I<sub>2</sub> – індекс зміни другого показника,

I<sub>n</sub> – індекс зміни третього показника.

Одержана сума характеризуватиме узагальнений індекс ефективності управління формуванням доходів з операційної діяльності підприємства.

Четверта ітерація – обчислення вагомості досліджуваних показників ( $\omega_i$ ). Відношення сукупного індексу відповідного показника до узагальненого індексу ефективності характеризує його вагомість. Число на перетині рядків і стовпчиків являє собою частку випадкової переваги одного показника над іншим [2, с. 15-17].

Кінцева ітерація – обчислення рівня ефективності операційної діяльності. В процесі оцінки ефективності формування доходів з операційної діяльності підприємства ці доходи як результат цієї діяльності можуть бути співвіднесені як із певною сумою поточних витрат з цієї діяльності (повною собівартістю реалізованої продукції), так і з використаними окремими видами ресурсів.

Вважаємо, що для достовірного аналізу операційного доходу підприємства, і, як наслідок, операційної діяльності, потрібно дотримуватись вище зазначених критеріїв.

Таким чином, використовуючи дані методи і слідкуючи за всіма чинниками впливу, підприємство може не лише слідкувати за операційною діяльністю, а й правильно керувати операційним прибутком підприємства, що дасть змогу зменшити використання необхідних резервів і збільшити прибуток.

### **Література:**

1. Ванькович Л. Я. Теоретико-концептуальні засади застосування матричних методів в управлінні інформацією підприємств / Л. Я. Ванькович. // Видавництво національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 691. – С. 35–40.
2. Костишина О. Я. Фактори формування операційного прибутку підприємств / О. Я. Костишина // Економіка будівництва і міського господарства. – 2006. – № 3. – Т. 2. – С. 167–174
3. Панченкова Ю.В. Економічна суть доходів основної діяльності промислового підприємства / Ю.В. Панченкова, О.Г. Зеленська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.10. – С. 239–248
4. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 415 с.
5. Шпанковська Н.Г. Аналіз господарської діяльності: теорія, методика, розбір конкретних ситуацій: навч. посібник / за ред. К.Ф. Ковальчука. – К. : ЦУЛ, 2012. – 328 с.

**Продан О. А.**

магістр економічного факультету

Науковий керівник: **Шевчук О. Д.**

кандидат економічних наук,

доцент кафедри аудиту та державного контролю

*Вінницький національний аграрний університет*

*м. Вінниця, Україна*

## **СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Процес формування доходів і витрат на вітчизняних підприємствах та ефективний контроль за їх здійсненням має важливе значення у сучасних умовах функціонування. Система бухгалтерського обліку в Україні все більше наближається до міжнародних стандартів, однак слід констатувати, що існуюча концепція управління суб'єктами господарювання та ведення бухгалтерського обліку потребує подальшого вдосконалення. Одним з основних завдань є розробка концепції бухгалтерського обліку, що здатна забезпечити зовнішніх і внутрішніх користувачів достовірною та неупередженою обліковою інформацією про отримані доходи і понесені витрати підприємства для прийняття оперативних та раціональних управлінських рішень.

Головною проблемою обліку витрат і доходів вітчизняних підприємств залишається недотримання принципів повноти та своєчасності їх відображення у системі бухгалтерського обліку. На сьогодні рівень невідображення доходів коливається від 30 до 70%, а витрат – від 10 до 50%. Найбільша частина витрат, що залишається поза обліком, належить до витрат на оплату праці. Основними причинами цього є значні відсотки відрахувань до соціальних фондів, високий рівень корупції в державних і місцевих органах влади, відсутність дієвої нормативно-правової бази, низький рівень контролю. Що ж стосується доходів підприємства, то найбільшою проблемою є заниження виручки від реалізації продукції, що тягне за собою і заниження бази для оподаткування підприємств [1].

Також слід зазначити, що вітчизняна продукція характеризується значною матеріаломісткістю порівняно з іноземною, так як частина матеріалів, що списується на витрати підприємств, розкрадається чи використовується на виготовлення тіншової продукції, яку підприємство не відображує в обліку і не сплачує податки. Тому врегулювання нормативної бази щодо ефективного відображення в обліку витрат підприємства дозволить збільшити надходження до державного бюджету за рахунок сплачених податків, сприятиме посиленню трудової дисципліни на підприємстві.

Гостро постає проблема постійних розбіжностей, що існують між податковим та бухгалтерським обліком витрат і доходів. Цей недолік призводить до виникнення подвійного обліку доходів та витрат і потребує як найшвидшого усунення шляхом удосконалення чинного законодавства України з цих питань [2]. Розглянуті проблеми не є вичерпними і потребують подальшого вирішення й удосконалення.

Отже, для забезпечення ефективної організації обліку та контролю доходів і витрат вітчизняних підприємств необхідно:

- провести ґрунтовне дослідження нормативно-правових актів України, пов'язаних з обліком і контролем витрат та доходів з метою виявлення дублювання та неузгодженості деяких положень та врегулювання даної ситуації;
- постійно оновлювати довідково-інформаційну базу підприємств з питань обліку, контролю, оподаткування, в тому числі щодо витрат і доходів;
- практикуючим бухгалтерам, контролерам, аудиторам, науковцям, та іншим компетентним особам, що постійно працюють з нормативно-правовими актами по вищенаведеній тематиці, фіксувати та аналізувати виявлені ними суперечності, неув'язки, висловлювати свої спостереження і пропозиції у фахових бухгалтерських виданнях.

### **Література:**

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік [навч. пос. ] / Бутинець Ф.Ф., Чижевська Л.В., Герасимчук Н.В. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 448 с.
2. Моссаковський В. Система контролю витрат виробництва за сучасних умов / В. Моссаковський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2002. – № 9. – С. 225.

## СЕКЦІЯ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Ганзюк С. М.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів та обліку

*Дніпродзержинський державний технічний університет  
м. Дніпродзержинськ, Дніпропетровська область, Україна*

### ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Погіршення економічної ситуації в країні, зумовлене воєнним конфліктом на Сході, призвело до значних проблем у діяльності багатьох підприємств нашої держави. Більшість підприємств гостро відчуває нестачу власних фінансових ресурсів, накопичує значні суми кредиторської заборгованості, що призводить до погіршення їхньої платоспроможності або навіть до банкрутства. Не всі підприємства здатні вчасно реагувати на перші прояви кризи, тим самим наражаючи себе на високий ризик «невиходу» з неї [1, с. 1].

Не важко було передбачити, що, наприклад, у першому кварталі 2015 році темпи падіння виробництва прискоряться до 17,6% – і це за винятком захоплених територій. Тривогу викликають і матеріальні обставини занепаду, пов'язані, перш за все, з досягненням критичного рівня старіння виробничого капіталу. Подолання цього стану є вкрай складним і важким. До цього додаються руйнівна дія тотальної корупції в органах влади та гібридної, затяжної війни на нашій території [2].

В таблиці 1 представлено зведені показники фінансової результативності діяльності вітчизняних підприємств. За наведеними даними таблиці очевидним є різке скорочення загальної кількості суб'єктів підприємництва в Україні у 2014 році, що пов'язане із політичними подіями на території Донбасу та АР Крим (останні не враховуються вітчизняною статистичною службою). Складні політичні обставини, в свою чергу, викликали негативні економічні наслідки, що проявилось у значному зростанні загальної суми збитків підприємств та питомої ваги фінансово-нестабільних суб'єктів господарювання [3].

Таблиця 1

#### Зведені показники діяльності вітчизняних підприємств за 2009-2014 роки, [3]

Показники	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Кількість суб'єктів ЄДРПОУ, одиниць на кінець року	1258513	1294641	1323807	1341781	1372177	1331230
Питома вага збиткових підприємств, %	39,9	41,0	34,9	35,5	34,1	40,1
Сума збитків від звичайної діяльності, млн. грн.	186473,9	156541,9	150516,2	176053,8	205230,5	383532,6 (січень-вересень)
Дебіторська заборгованість, млн. грн.	1217895,8	1308084,8	1499971,5	1660984,8	1778103,7	-
Кредиторська заборгованість, млн. грн.	1427789,1	1552351,2	1753282,8	2065065,8	-	-

До основних ендогенних факторів впливу на збитковість підприємств в Україні належать: деградація традиційних промислових підприємств, зруйнування грошової системи, деструктивні регулювальні дії уряду, в першу чергу, у питаннях оподаткування, заморожування зарплат і пенсій, введення додаткових митних платежів на імпорتنі товари, протекціоністське валютне забезпечення імпорту газу.

До внутрішніх факторів економічної кризи додалися зовнішні. Серед них – стрімкий відплив іноземного капіталу з України, дефіцитний міжнародний валютний оборот, втрата ринків у Російській федерації, розгортання війни на сході країни.

Можна побачити багато причин кризи, хоча поштовх негативним процесам був даний на українській території. Це свідчить і про відповідальність урядовців та політиків, дії або бездіяльність яких детермінували розвал національної економіки, і про особливу складність нашої ситуації [2].

Такий склад негативних чинників говорить, що економіка потрапила у тривалу кризу і вже третій рік перебуває у низько-східній фазі кризового циклу.

Технологічна застарілість економіки та банкрутство банківського сектора спричинені неререформованим, інституційно архаїчним, забюрократизованим, неринковим станом української економічної системи. Сподівання, що на старих радянських заводах можна розвивати національне господарство, вже вичерпали себе. 90% цих підприємств остаточно неспроможні скласти конкуренцію іноземним компаніям на світових ринках [2].

Рівень проблем, що спричинили кризу падіння виробництва, змушують зробити висновок про її довгострокове протікання. Стадія «паралічу» економіки триватиме від одного року до трьох-чотирьох років, період відновлення – до п'яти років. Тривалість «паралічу» залежить від спроможності системи державного управління зупинити тенденції втрати конкурентоспроможності, декапіталізації та деградації.

#### **Література:**

1. Нусінов В. Я., Семеняка Т. В. Експрес-діагностика фінансового стану підприємства з метою попередження кризи / В. Я. Нусінов, Т. В. Семеняка // Управління розвитком. – № 2(180). – 2015. – С. 65-70
2. Лановий В. Анатомія кризи української економіки / В. Лановий // Економічна правда. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2015/06/16/546489/>
3. Юрченко М. Є., Марченко Н. А. Модель оцінки ймовірності банкрутства підприємств в сучасних умовах // Ефективна економіка. – № 9. – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4283>

**Кіслова І. В.**

студентка

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
м. Львів, Україна*

### **ВПЛИВ ПРОБЛЕМНИХ АКТИВІВ НА СТАБІЛЬНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

Становлення конкурентоздатної економіки України в сучасних умовах неможливе без забезпечення високого рівня стійкості банківської системи. Погіршення фінансового стану банківської системи зменшує обсяги кредитування реального сектору економіки, негативно впливаючи на її розвиток.

Банківська діяльність, як відомо, є високо ризиковою діяльністю і існує небезпека через банкрутство одного банку спричинити ланцюгову реакцію банкрутств інших банків аж до системної банківської кризи.

Фінансовий потенціал комерційного банку характеризується обсягом і структурою його необоротних та оборотних активів, що формуються за рахунок готівкових фінансових ресурсів (як власних, так залучених і позичених). Обґрунтоване оптимальне розміщення фінансових ресурсів під час здійснення активних операцій є одним з найважливіших принципів забезпечення фінансової стабільності, платоспроможності та ліквідності банку.

Проблемні активи формуються згідно з активними банківськими операціями, до яких належить надання кредитів, придбання цінних паперів, лізингові, факторингові та інші операції, які мають на меті використання власних і залучених активів з метою отримання прибутку і забезпечення діяльності.

Проблемні активи – це активи банку, з якими виникли проблеми під час їхнього повернення у визначений термін. Реалізація механізмів для їхнього повернення завдає додаткових затрат для банку, тобто погіршує його фінансовий результат.

Найвагоміше місце серед проблемних активів займають неповернені банку кредити та неповернення коштів, вкладених в операції з цінними паперами.

Зростання проблемної заборгованості в першу чергу, спричинює збільшення обсягу втрат, пов'язаних із неповерненням суми основного боргу та процентів за кредитом, призводить до появи додаткових операційних витрат, пов'язаних із поверненням проблемного кредиту, замороженням коштів у неприбуткових активах, що зумовлює зменшення прибутковості банку, погіршення стану ліквідності та зниження якості його активів, а також, негативно відображається на репутації банку, його рейтингах, що спричинює зниження рівня довіри з боку вкладників та інвесторів [1].

Крім того, збиток, завданий банку, може бути пов'язаний із збільшенням адміністративних витрат, оскільки проблемні позики вимагають особливої уваги кредитного персоналу, непродуктивної витрати часу на підтримку структури балансу. Підвищується загроза відтоку кваліфікованих кадрів через зниження можливостей їхнього стимулювання в умовах падіння прибутковості операцій [2].

На появу та величину проблемних кредитів банку впливають різні фактори, під якими маються на увазі умови, події, що обумовлюють повне непогашення основної суми боргу, а також умови, що призвели до прострочення сплати основного боргу та/або процентів за ним.

Такі фактори можна умовно поділити на дві групи:

- системні (макрорівень);
- несистемні (мікрорівень).

Залежно від даних факторів виділяють внутрішньобанківські та зовнішні методи управління проблемними активами [3; 4; 5]. До внутрішніх методів управління проблемними активами можна віднести: пролонгація кредиту, що передбачає продовження строку кредитування; надання банком кредитних канікул позичальнику, що дає змогу позичальнику упродовж певного часу погашати тільки відсотки за кредитом; зміна схеми погашення кредиту з класичної на ануїтетну – або навпаки; переведення валютного кредиту в гривневий, або конверсія.

До зовнішніх методів управління проблемними активами відносять передачу проблемних активів в управління третій (колектору) без оптимізації балансу банку; передача/продаж проблемних активів пов'язній фінансовій компанії на засадах оптимізації балансу; продаж проблемних активів непов'язаній фінансовій компанії на умовах факторингу; здійснення сек'юритизації активів та інші методи.

Відповідно до результатів дослідження можна зробити висновок, що на сьогодні одне з головних питань для оздоровлення банківської системи України є робота з проблемними активами банку, в першу чергу робота з проблемними кредитами, а також вибір методу управління ними. Поява інструментів, які б дали змогу реалізувати кредитну політику та забезпечити ефективне управління портфелем активів можливе лише в процесі досконалого вивчення та аналізу механізму управління проблемною заборгованістю. Вірна оцінка кредитного ризику, як на індивідуальній основі, так і портфельній, дає змогу банку адекватно оцінювати стан кредитного портфелю та зменшувати витрати на формування

резервів під кредитні операції, що у свою чергу збільшує частину отриманого доходу та прибутку.

### **Література:**

1. Дзюблюк О. В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи / О. В. Дзюблюк, Р. В. Михайлюк. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.library.tane.edu.ua/files/EVD/finansova\\_stiyk\\_bankiv\\_dzublyck.pdf](http://www.library.tane.edu.ua/files/EVD/finansova_stiyk_bankiv_dzublyck.pdf)
2. Банківська система 2015: виклики та перспективи / Національний банк України – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=14741673>
3. Барановський О. Проблемні банки: виявлення і лікування [Текст] / О. Барановський // Вісник НБУ. – 2009. – № 11. – С. 18 -31.
4. Міщенко В. Реструктуризація кредитів в умовах кризи. Світовий досвід і можливості застосування в Україні [Текст] / В.Крилова, М. Ніконова // Вісник НБУ. – 2009. – № 5. – С. 13 -17.
5. Слобода Л. Напрями вдосконалення роботи банків України з проблемними активами в посткризовий період [Текст] / Л. Слобода, Н. Дунас // Вісник НБУ. – 2011. – № 4. – С. 46-51.

**Крамар О. І.**  
студентка

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
м. Львів, Україна*

## **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ІНТЕРНЕТ-БАНКІНГУ В УКРАЇНІ**

Конкуренція на ринку серед банків висока, тому кількість банківських послуг невинно зростає, а з нею – і рівень впровадження інноваційних технологій. Значний розвиток комп'ютерних і телекомунікаційних технологій та використання мережі Інтернет в економічно розвинутих країнах значно спрощує і пришвидшує процеси взаємодії клієнта з банком.

Сьогодні неможливо уявити функціонування банківських установ без використання сучасних інформаційних технологій. Підвищення рівня автоматизації всіх банківських операцій та використання дистанційних форм банківського обслуговування в сучасних умовах поступово стає одним з основних чинників посилення конкурентоспроможності банків, фактором формування конкурентних переваг у боротьбі за залучення нових клієнтів і збереження провідних позицій на ринку банківських послуг.

Одним з перспективних видів дистанційного банківського обслуговування є система Інтернет-банкінгу. Інтернет-банкінг – це технологія віддаленого банківського обслуговування, яка дає змогу клієнтові отримувати інформаційні послуги та проводити активні трансакції за власним рахунком через канали мережі Інтернет. Клієнт отримує численні переваги у вигляді мобільності та самостійності користування банківськими послугами, повного контролю за власним рахунком, можливості вільно планувати свій час [1, с. 98].

За допомогою Інтернет-банкінгу клієнт має можливість здійснювати ті ж стандартні операції, що й у офісі банку (за винятком операцій з готівкою), а саме:

- здійснювати всі види комунальних платежів (за електроенергію, газ, тепло- та водопостачання, квартплату, телефон та ін.);
- оплачувати рахунки за зв'язок (стільниковий зв'язок, Інтернет) та інші послуги (супутникове телебачення, навчання тощо);



- здійснювати грошові перекази у національній та іноземній валютах на будь-який рахунок у будь-якому банку;
- переказувати грошові кошти в оплату за товари, у тому числі куплені через Інтернет-магазини;
- купувати та продавати валюту;
- поповнювати та/або знімати грошові кошти з рахунку за допомогою платіжної картки;
- відкривати різні види рахунків та переказувати на них грошові кошти;
- одержувати інформацію про здійснені платежі в режимі реального часу;
- одержувати інші види послуг: брокерське обслуговування (купівля/продаж цінних паперів, створення інвестиційного портфеля), підписку на журнали, газети тощо) [2].

Для підключення клієнта до системи Інтернет-банкінгу досить мати доступ до глобальної мережі, встановлену на комп'ютері програму-браузер, укласти договір з банком, отримати набір паролів або спеціальних пристроїв для входу в систему та здійснення операцій, зайти на захищену сторінку послуги Інтернет-банкінгу зареєструватися і підключитися до системи.

Кількість банків, які надають послуги Інтернет-банкінгу в Україні незначна – менше 30. Причиною такого стану є недостатньо розвинена нормативна база, яка б регулювала роботу банків саме в мережі Інтернет, крім того проблема збереження банківської таємниці є особливо актуальною в такому відкритому середовищі, як «всесвітня мережа». Співвідношення кількості користувачів послугами дистанційного банківського обслуговування із загальною кількістю жителів серед розвинених країн світу та в Україні у 2014 ці представлена на рис. 1.



**Рис. 1. Кількість користувачів Інтернет-банкінгом в країнах світу у 2014 році, % [3, с. 128]**

Головною відмінністю розвитку банківських послуг за кордоном та в нашій державі є використання стимулюючих важелів впливу на населення, тобто методів залучення клієнтів до банківських послуг. Особливістю розвитку електронної торгівлі в розвинених країнах є значне зниження відсоткових ставок за кредитами та їх підвищення за депозитами, за рахунок скорочення витрат на обслуговування цих послуг. Українські банки використовують іншу політику залучення клієнтів – зменшують або скасовують комісійні відрахування на обслуговування тих операцій, які можна провести за допомогою Інтернет-банкінгу. В українських банках, які впровадили Інтернет-банкінг, переважають такі види Інтернет-послуг, як запит залишків за рахунком, грошові перекази, отримання виписок за

рахунками, виставлення і сплата рахунків, оформлення депозиту, конвертація валюти, додаткові послуги за платіжними картками.

Перевагами роботи системи Інтернет-банкінгу є те що вона виконує: операції в режимі on-line; працює цілодобово без перерв і вихідних, доступна з будь-якого комп'ютера, підключеного до мережі Інтернет у будь-якій точці світу; не потребує спеціального програмного забезпечення, лише наявність будь-якого Web-браузера; має максимально спрощену процедуру попередньої реєстрації (підключення) та часто безкоштовну довідку; має механізм взаємної автентифікації банку і клієнта, забезпечує захист операцій клієнта за рахунок застосування паролів, які зберігаються у системі в зашифрованому вигляді; виконує постійний контроль цілісності і достовірності переданої інформації; використовує механізм електронного цифрового підпису (ЕЦП) клієнта під усіма фінансовими документами; забезпечує зворотний зв'язок для висловлення побажань з приводу роботи системи Інтернет-банкінгу [4, с. 226].

Причиною гальмування стрімкого розвитку електронного банкінгу в Україні є недостатня кількість користувачів мережі Інтернет та нерівномірність її проникнення Інтернету в різних регіонах країни. Сьогодні цифровими послугами користуються в основному клієнти, які мешкають в місті, мають прибуток вище за середній та доступ до мережі Інтернет. Для мешканців сільської місцевості послуга Інтернет-банкінгу часто є недоступною [5, с. 212].

Для ефективного та повноцінного функціонування системи Інтернет-платежів в Україні необхідно:

- удосконалити відповідну нормативну та законодавчу базу;
- забезпечити відповідний рівень безпеки інформації користувачів;
- розробити і впровадити єдине програмне забезпечення для всіх банківських установ, що дасть можливість підвищити оперативність, мобільність та зручність проведення операцій у мережі Інтернет.

#### **Література:**

1. Шалига Т.С. Розвиток дистанційних банківських послуг як показник модернізації елементів національної банківської системи / Т.С. Шалига // Вісник Української академії банківської справи. – 2010. – № 2. – С. 95–99.
2. Страхарчук А.Я. Інформаційні системи і технології в банках: навч. посіб. / А.Я. Страхарчук, В.П. Страхарчук. – К.: УАБС НБУ, 2010. – 515 с.
3. Даниленко І.О. Технології електронної торгівлі в банківській сфері / І.О. Даниленко // Молодий вчений. – 2015. – № 5 (20). – С. 126–129.
4. Засадна Х.О. Про захист послуг Інтернет-банкінгу / Х.О. Засадна // Вісник університету банківської справи національного банку України. – 2008. – № 3. – С. 255–229.
5. Єсіна О.Г. Інтернет-банкінг в Україні: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку / О.Г. Єсіна // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – № 1(48). – С. 209–213.

## СЕКЦІЯ 9. ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

**Безкровний О. В.**

доцент кафедри фінансів і кредиту

**Тищенко А. В.**

студент

*Полтавська державна аграрна академія  
м. Полтава, Україна*

### ЕЛЕКТРОННІ ПОДАТКОВІ ПЕРЕВІРКИ, ЯК МЕТОД БОРОТЬБИ З УХИЛЯННЯМ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ

Зменшити податкові платежі прагне будь-яке підприємство. Виділяють три основні механізми зменшення податкових платежів: ухилення від сплати податків, обхід податків та податкове планування.

Ухилення від сплати податків – нелегальний спосіб зменшення своїх податкових зобов'язань за податковими платежами, заснований на свідомому, кримінально карному (Стаття 212 Кримінального кодексу України – ухилення від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів) використанні методів приховування доходів і майна від податкових органів, створення фіктивних витрат, а також навмисного (з умислом) спотворення бухгалтерської і податкової звітності. Легальної можливості «ухилитися від податків» не існує. Саме тому свого розвитку зазнав податковий менеджмент, який об'єднує в собі такі легальні способи зменшення податкових платежів як облік податків та податкове планування.

Податковий менеджмент є складовою всієї податкової політики як на рівні держави, так і регіону, галузі, підприємства, громадянина. Він є системою принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних з вибором податкової системи, розрахунком податкових платежів, постійним контролем за їх здійсненням.

Його основна мета не зводиться до абсолютної мінімізації податкових платежів, вона полягає в активному впливі на максимізацію чистого прибутку при заданих параметрах податкового середовища і ринкової кон'юнктури.

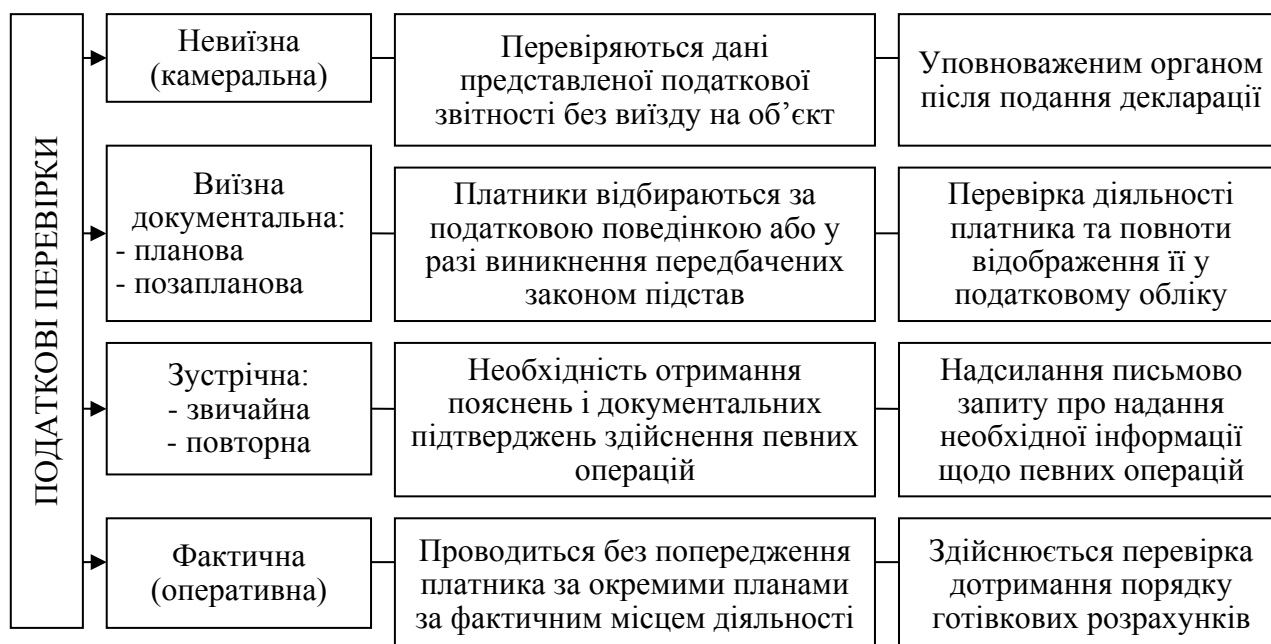


Рис. 1. Види податкових перевірок та особливості їх проведення згідно ПКУ [2]

Для того, щоб слідкувати за діяльністю підприємств в розрізі оподаткування держава постійно здійснює контроль за їх діяльністю. Основними контролюючими органами є органи державної фіскальної служби.

Основним елементом здійснення податкового контролю є проведення перевірок та звірок щодо дотримання податкового законодавства. У Податковому кодексі України (ПКУ) зазначається, що органи державної фіскальної служби мають право проводити камеральні, документальні (планові, позапланові; виїзні, невиїзні) та фактичні перевірки (рис. 1).

Починаючи з 2015 р. податкова система України зазнала змін відповідно проведеної податкової реформи. Згідно завдяки розвитку комп'ютерних технологій створений новий вид податкових перевірок – документальна невиїзна позапланова електронна перевірка (далі – електронна перевірка). Така електронна перевірка, як зазначає О. Абліцов проводиться на підставі заяви, поданої платником податків з незначним ступенем ризику до контролюючого органу, в якому він перебуває на податковому обліку [1].

Заява, згідно чинного законодавства подається за 10 календарних днів до очікуваного початку проведення електронної перевірки, але не раніше офіційного повідомлення центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику, про запровадження проведення такої перевірки для відповідних платників податків: які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності; суб'єктів господарювання мікро-, малого; середнього підприємництва; інших платників податків [2; 3].

Впровадження електронних перевірок передбачено поетапно:

– для платників, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності перевірки впроваджується з 1 січня 2014 р.;

– для суб'єктів господарювання мікро, малого і середнього бізнесу – з 1 січня 2015 р.;

– для інших платників податків – з 1 січня 2016 р [3].

Таким чином, можна говорити про те, що в Україні податкова система постійно вдосконалюється та орієнтується на спрощення відносин платників із податковими органами. Це підтверджується створенням нових електронних перевірок. Основна перевага якої полягає в тому, що за результатами перевірки платник має право надати уточнену декларацію із сплатою штрафу в розмірі 3% від недоплати та пені без додаткових штрафних санкцій.

Сьогодні податковими органами електронна перевірка позиціонується як особливий сервіс безкоштовного податкового аудиту для платників податків.

### Література:

1. Абліцов О. Електронні перевірки. Що це таке? / О. Абліцов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://blog.liga.net/user/aablitsov/article/10412.aspx>.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>. – Законодавство України
3. Про затвердження Порядку подання платником податків заяви про проведення документальної невиїзної позапланової електронної перевірки та прийняття рішення територіальним органом Міністерства доходів і зборів України про проведення такої перевірки : Наказ Міністерства доходів і зборів України № 143 від 03.06.2013 р. зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0950-13>.

## СЕКЦІЯ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

**Василик О. Б.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і аудиту

**Баб'як І. Р.**

студентка

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу  
м. Івано-Франківськ, Україна*

### **ПРОБЛЕМИ, ЯКІ ВИНИКАЮТЬ ПРИ ВПРОВАДЖЕННІ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ В АУДИТІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

На даному етапі, в процесі глобалізації світової економіки, яка призводить до зростання кількості та складності господарських операцій, виникає необхідність використання аудитором сучасних інформаційних систем для обробки інформації. Автоматизована обробка дозволяє швидко та точно виявляти відхилення і диспропорції показників, більш ефективно планувати і проводити сам процес аудиту. Такий момент є дуже важливим при проведенні аудиторської перевірки, оскільки висновок аудитора залежить саме від якості обробки інформації. Крім того, враховуючи об'єм роботи аудитора важливим моментом є зниження витрат робочого часу аудитора та його раціональне використання. Саме це можна забезпечити шляхом використання високоточних комп'ютерних інформаційних систем. Проте на фоні усіх перелічених вище переваг автоматизації аудиторської перевірки, в Україні на сьогоднішній день існує ряд проблем, які виникають при впровадженні і використанні інформаційних систем в аудиті.

Метою дослідження є виокремлення проблем, які виникають при впровадженні сучасних інформаційних систем в аудиті та пошук шляхів їх вирішення.

Дослідженням питань проблем комп'ютеризації аудиту в Україні займалися такі вітчизняні вчені: А. Гаденко, М. Болдуєв [1], Л. Сухарева, О. Мігуліна [2], О. Сапоговська [3], Т. Кисла, Г. Король, О. Ольховська, О. Селезньов, О. Зеніна, О. Гик, С. Бендер та ін.

Ринок аудиторського програмного забезпечення в Україні тільки починає розвиватися. Серед спеціалізованого аудиторського програмного забезпечення, яке становить завершені програмні продукти для продажу, можна назвати лише п'ять таких продуктів, а саме: програмний продукт «Асистент Аудитора» (розробник фірма «Сервіс-аудит»), програмний продукт «Помощник аудитора» (фірма «Гольдберг-аудит»), програмний продукт Abacus Professional, програмний комплекс «ЭкспрессАудит: ПРОФ» та програмний продукт «ІТ Audit: Аудитор» (КСБ «Мастер-Софт») [5]. Стан впровадження сучасних технологій в аудит в Україні значно гірший, ніж у інших країнах (наприклад, на російському ринку програмних продуктів з аудиту вже існують до десяти розробок) [3]. Причиною цього є стан самого ринку аудиторських послуг, оскільки українські великі підприємства, які в основному і є користувачами аудиторських послуг, надають перевагу зарубіжним аудиторським компаніям. Тому можна сказати, що на сьогоднішній день зарубіжні аудиторські компанії-гіганти витіснили з ринку аудиторські фірми, встановивши при цьому повну монополію.

Отже, враховуючи необхідність використання аудитором автоматизованих систем і стан ринку аудиторських послуг в Україні, можна виділити такі основні проблеми, які порушують процес запровадження автоматизації аудиту:

1) різна галузева спеціалізація клієнтів аудиторських фірм. Не всі продукти аудиторського програмного забезпечення здатні здійснювати обробку даних підприємств з різними напрямками діяльності, крім цього слід врахувати, що кожне підприємство застосовує різну форму ведення та організації бухгалтерського обліку, різні види програмного забезпечення. Тому, як правило, зарубіжні аудиторські компанії мають у своєму розпорядженні кілька видів аудиторського програмного забезпечення. Вітчизняні ж – не мають змоги забезпечити себе такою кількістю автоматизованих продуктів. Єдиним шляхом вирішення даної проблеми є розробка вітчизняними програмістами універсального продукту аудиторського програмного забезпечення, який буде доступний навіть невеликим аудиторським фірмам та аудиторам-фізичним особам;

2) в разі використання аудитором програмного забезпечення виникає потреба в інформаційній безпеці підприємства. Ризик виходу комерційної таємниці на зовні при застосуванні інформаційних мережевих технологій існує завжди, тому коли аудитор автоматизує процес перевірки цей ризик зростає вдвічі. Шляхи зменшення впливу даного фактора: використовувати для обмеження у доступі паролі; сформулювати чітке розмежування функцій та обов'язків між працівниками аудиторської фірми, оскільки одночасна робота в одній інформаційній системі одразу декількох користувачів можуть призвести до проблем з визначенням винних осіб і притягненням їх до відповідальності;

3) неправильне, «фанатичне» застосування комп'ютеризованих аудиторських програм – бездумна комп'ютеризація аудиту може призвести до такої його автоматизації, яка потягне за собою ряд помилок. Аудитору при проведенні аудиторської перевірки, навіть при застосуванні комп'ютерних програм, слід керуватися своїм професійним судженням;

4) проблеми фінансового характеру. Застосування аудиторських програм є досить копітким процесом, який потребує значних фінансових витрат, які включають витрати на навчання та підвищення рівня кваліфікації персоналу, а також витрати на безпосереднє запровадження інформаційних аудиторських технологій. Вирішення даної проблеми потребує значного часу на гармонізацію ринку аудиторських послуг, від чого й безпосередньо залежить дана проблема, а також – на застосування в закладах освіти відповідних навчальних програм.

Крім цього О. Сухарева та О. Мігуліна виділяють дві загальні причини гальмування процесу автоматизації аудиту в Україні:

1) брак інформації про програмні продукти з автоматизації аудиторської діяльності;

2) невідповідність багатьох існуючих аудиторських програм українському законодавству [4].

Більшість розробників програмного забезпечення для аудиторів вважають, що одним з напрямків розвитку автоматизації аудиту є перехід до міжнародних стандартів фінансової звітності і збільшення обсягу аудиторських послуг у цій галузі [5].

Не зважаючи на те, що автоматизація роботи аудитора вимагає значних фінансових затрат, вона дозволяє підвищити якість аудиторських послуг, скоротити до мінімуму затрати часу на проведення аудиту. На сучасній стадії розвитку ринку аудиторських послуг виникає ряд проблем на шляху до повної автоматизації роботи аудитора. Більшість з цих проблем несуть загальний характер, пов'язаний з певним ризиком при застосуванні інформаційних технологій, проте головною проблемою залишається низька конкурентоспроможність українських аудиторських фірм на ринку. Єдиним шляхом вирішення даної проблеми є підвищення якості аудиту в Україні і зниження рівня корупції.

### **Література:**

1. Болдуев М. В. Концептуальні підходи автоматизації аудиту внутрішнього контролю суб'єкта господарювання / Болдуев М. В. // Прометей. – 2012. – № 3. – С. 247-250.
2. Міжнародний стандарт аудиту Аудит середовищ комп'ютерних інформаційних систем – К. – 2008. – 68 с.
3. Сапоговська О. В. Автоматизація вітчизняного аудиту : проблеми та перспективи / Сапоговська О. В. // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3. – С. 230-233.

4. Сухарева Л. О. Проблемні аспекти автоматизації аудиту в Україні [Електронний ресурс] / Сухарева Л. О., Мігуліна О. О. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua>
5. Яремко С. А. Дослідження проблем впровадження сучасних інформаційних систем аудиту в контрольно-ревізійній діяльності / Яремко С. А. // Комп'ютерно-інтегровані технології: освіта, наука, виробництво. – 2014. – № 4. – С. 179-181.

**Данилюк І. В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної кібернетики та інформатики

*Тернопільський національний економічний університет  
м. Тернопіль, Україна*

## **РОЛЬ КРИПТОГРАФІЇ У СИСТЕМІ ЗАХИСТУ ІНФОРМАЦІЇ**

Сучасне суспільство гармонійно розвивається у потоці виробництва, накопичення, обміну інформацією. Однак, завжди в суспільстві є необхідність у розмежуванні кола осіб, для яких призначена різного роду інформація.

З виникненням писменности завдання забезпечення секретності і достовірності повідомлень стало особливо актуальним. Якраз в цей період з'являється мистецтво тайнопису «таємно писати» – набір методів, що застосовуються для секретної передачі повідомлень від однієї людини до іншої. Мистецтво тайнопису бере початки з древнього Єгипту та Вавилону. З розвитком суспільства жвавіші ведуться листування, а відповідно, більше відчувається потреба в засобах її засекречування, конфіденційності. Відповідно, виникали усе більш досконалі і хитромудрі шифри. Основними споживачами криптографічних послуг були дипломатичні і шпигунські місії, таємні канцелярії владних структур та військові штаби.

З появою в середині двадцятого століття (40-ві роки) перших електронно – обчислювальних машин кардинально змінило ситуацію. З проникненням комп'ютерів в різні сфери суспільного життя виникла принципово нова галузь – інформаційна індустрія. І на сьогодні, обсяг циркулюючої інформації в суспільстві стабільно зростає за експоненціальним законом – він приблизно подвоюється кожні п'ять років [3].

Термін криптографія в сучасному тлумаченні значно відрізняється від свого первинного значення і, сьогодні, ця категорія об'єднує методи захисту інформаційних взаємодій абсолютно різного характеру. Отже, криптографія у своєму розвитку пройшла через такі етапи як «криптографія як мистецтво», «криптографія як ремесло», «криптографія як наука».

Упродовж останніх років, коли комп'ютерні технології отримали масове розповсюдження та впровадження, проблематика криптографії перетворилася і поповнилася численними завданнями, які не пов'язані безпосередньо із засекречуванням інформації. До таких завдань належать:

- розробка систем електронного цифрового підпису;
- протоколів виборів;
- ідентифікація видалених користувачів;
- підписання контрактів;
- розробка методів захисту від нав'язування неправдивих повідомлень та систем електронних платежів [3].

Один із співавторів системи шифрів RSA Рівест Шамір Алдеман дав таке визначення криптографії: «Криптографія являється повивальною бабкою всіх комп'ютерних наук». Сильніше висловилися автори фундаментальної праці «Абстрактна прикладна алгебра» Р. Лідл та Г. Пільц: «Сучасна криптографія може бути охарактеризована і як важлива багатоміліондолорова проблема, і як розділ прикладної математики».

Криптографія як наука – єдина, але одні науковці вважають, що вона тісно пов’язана з математикою, інші – зі спеціалізованими організаціями і повинна досліджуватися лише в закритому режимі.

Криптографічною може вважатися будь-яка функція перетворення даних, секретна сама по собі або залежна від секретного параметра S:

$$T' = f(T), \text{ або } T' = f(T, S).$$

Зазначимо характеристики завдань, які розв’язують сучасні криптографічні методи. Однак, перед тим необхідно дати відповіді на такі запитання: що ми повинні захистити?, від чого збираємось захищати систему?, від кого?

Відповіддю на перше питання є модель інформаційного процесу. Детальна відповідь на друге питання повинна відображати критерій нормальності процесу та список можливих відхилень від цієї нормальності. У криптографії це має назву загрози (ситуацій, які ми б хотіли зробити неможливими). Суб’єкт, що перешкоджає нормальному протіканню процесу інформаційної взаємодії (процес передачі та обробки інформації від одного суб’єкта до іншого) інформації мовою криптографії має назву – зловмисник, в якості його може виступати у тому числі і законний учасник інформаційного обміну, що бажає добитися переваги для себе. Зловмисник – ця не конкретна особа, а персоніфікована сума цілей і можливостей, для якої справедливий принцип Паулі з фізики елементарних часток: два суб’єкти, що мають ідентичні цілі і можливості по їх досягненню, в криптографії розглядаються як один і той же зловмисник.

Якщо ми дамо відповіді на попередні запитання, тоді отримаємо послідовний ланцюг дій постановки завдання з захисту свого інформаційного процесу. Наприклад, відобразимо схематично завдання захисту програмного забезпечення від незаконного копіювання (рис. 1).

<b>1. Суб’єкти процесу, постачальник та користувач виконують такі дії:</b>	
Постачальник	- передає користувачеві дистрибутивний носій програмного забезпечення;
Користувач	- інсталує програмне забезпечення на своєму комп’ютері, отримуючи при цьому робочу копію останнього; - використовує робочу копію програмного забезпечення; - може знищити робочу копію програмного забезпечення на одному комп’ютері та інстальовати на іншому.
<b>2. Нормальною вважається ситуація, коли робоча копія програмного забезпечення встановлена та використовується лише на одному комп’ютері.</b>	
<b>3. Використати більше однієї копії програмного забезпечення можуть такі суб’єкти:</b>	
- законний власник програмного забезпечення, який має в своєму розпорядженні дистрибутивний комплект, може встановити ще одну робочу копію при цьому він може використовувати як вже інстальовану робочу копію, так і дистрибутивний комплект;	
- особа, яка має доступ до комп’ютера з інстальованим програмним забезпеченням, яка може скопіювати останній на інший комп’ютер та використовувати	

**Рис. 1. Завдання захисту програмного забезпечення від незаконного копіювання [1]**

Аналізуючи рисунок 1 можна зробити висновок, що власник та користувач мають різні умови та завдання у досягненні мети щодо захисту програмного забезпечення, в першого умови набагато складніші. Аналізуючи питання, що ставляться перед користувачами програмного забезпечення з позиції захисту останнього, необхідно чітко усвідомити та визначитися який саме захист потребує програмне забезпечення й після цього можна приступати до проектування системи захисту.



Отже, криптографія – набір методів захисту інформаційних процесів від відхилень від їх нормального штатного протікання викликаних зловмисними діями різних суб'єктів; методів, що базуються на секретних алгоритмах перетворення інформації, включаючи алгоритми, які не є секретними, однак використовують секретні параметри. Першим завданням криптографії був захист текстових повідомлень від несанкціонованого втручання у їх зміст. Була використана «секретна мова», яку знали користувачі (відправник і той хто отримує інформацію), а всі методи шифрування є лише продовженням цієї філософської ідеї. У зв'язку з розвитком інформаційних технологій у суспільстві продовжують виникати нові завдання, пов'язані з захистом інформації, відповідно, відбувається подальший розвиток принципово нових підходів та методів у криптографії.

### Література:

1. Винокуров А. Криптографія, ее истоки и место в современном обществе. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.twirpx.com/file/1331966/>
2. Луцкий М.Г. Современные средства управления информационными рисками / Луцкий М.Г., Иванченко Е.В., Корченко А.Г., Казмирчук С.В., Охрименко А.А. // Защита информации. – 2012. – № 1. – С. 5-16.
3. Садовничий В.А., В Носов.А., Яценко В.В. Криптография как один из источников развития математики. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://pycode.ru/2011/07/problemu-informatsionnoi-bezopasnosti/>
4. Скулыш Е.Д. Средства анализа и оценки риска информационной безопасности / Скулыш Е.Д., Корченко А.Г., Горбенко Ю.И., Казмирчук С.В. // Інформаційна безпека. Людина, суспільство, держава. – 2011. – № 3 (7). – С. 31-48.

**Kozak A. I.**

Master's Student

*Odessa National Polytechnic University*

*Odessa, Ukraine,*

*The York Management School, University of York, Great Britain*

## **THE IMPACT OF THE SHALE REVOLUTION ON THE AMERICAN ENERGY MARKET: A STUDY OF THE ECONOMETRIC STATISTICS**

Technological innovations in horizontal drilling and hydraulic fracturing have enabled tremendous amounts of oil and natural gas to be extracted profitably from underground shale formations that were long thought to be uneconomical.

Oil markets have recently undergone a significant transformation with the unexpectedly strong rise in the US production of tight (shale) oil. Tight oil refers to unconventional oil trapped in very low-permeability tight formations known as shales, which makes extraction difficult. The combination of horizontal drilling techniques together with hydraulic fracturing and rising oil prices have made the exploration and exploitation of large volumes of tight oil possible.

In the United States, the extraction of tight oil has grown dramatically over the last few years taking the market by surprise. In 2013, the United States is estimated to have produced 3.5 mb/d of tight oil which is three times higher than the amount it produced in 2010 [2].

Shale gas rose from less than 1% of domestic gas production in the United States in 2000 to over 20% by 2010. Public attention was first drawn to the issue only in 2007 when the 'US Potential Gas Committee' increased its estimates of unproven US gas reserves by 45%, from 32.7 trillion cubic metres (tcm) to 47.4 tcm to allow for shale gas developments [1]. The extraction of shale gas has transformed the US energy landscape. The rapid expansion of shale gas production in the United States has created hundreds of thousands of new jobs directly and in supporting

industries. However, domestic shale gas developments have also been the catalyst for far broader economic benefits throughout the country.

Given the above research background, this research will study the changes in the structure of the American energy market under the influence of the shale gas and oil revolution during the period of 2000 to 2013. It will also examine the influence of shale gas extraction volume on the structure of US energy resources consumption.

The research adopts the following 2 pairs of null hypotheses and alternative hypotheses in order to assess the influence of shale oil and gas extraction volumes in the USA on the structure of the American energy market.

Hypothesis # 1.

Null hypothesis: the change in the share of shale gas extraction in total share of natural gas in the USA and the change in natural gas prices do not influence the structure of US energy resources consumption.

Alternative hypothesis: the change in the share of shale gas extraction in total share of natural gas in the USA and the change in natural gas prices influence the structure of US energy resources consumption.

The formula for the testing of the first hypothesis is as follows:

$$ShareNG\_cons_t = \alpha + \beta_1 Share\_shaleNG_t + \beta_2 HH\_NGprice_t + \varepsilon_t. \quad (1)$$

1. ShareNG\_cons – share of Natural Gas Consumption (Excluding Supplemental Gaseous Fuels) in Total Fossil Fuels Consumption (Quadrillion Btu), %;

2. Share\_shaleG – share of Dry shale gas production Billion Cubic Feet per year in annual Natural Gas Production (Dry) (Billion Cubic Feet), %;

3. HH\_NGprice – Henry Hub Natural Gas Spot Price (Dollars per Million Btu).

4.  $\alpha$  – absolute term, which reflects the influence of employed variables or variables, which are not included into observation;  $\beta_1, \beta_2$  - undetermined coefficients of the model;  $t$  – time change;  $\varepsilon_t$  – standard error.

Hypothesis # 2.

The bigger volume of liquid hydrocarbons (crude oil and gas condensate), which are extracted together with shale gas, the lower are the costs of shale gas extraction and the higher is the return on investment. Thus, it can be assumed, that if oil price decreases significantly, gas extraction volume in the USA may fall while gas price may rise. As a result of this observation, the following pair of hypotheses can be formulated:

Null hypothesis: the change in oil prices does not influence the share of shale gas extraction in total share of natural gas in the USA.

Alternative hypothesis: the change in oil prices influences the share of shale gas extraction in total share of natural gas in the USA.

In order to check the correctness of the second hypothesis, which suggests the existence of correlation between shale oil price and shale gas extraction volume, we will formulate a regression model of the following type:

$$Share\_shaleG_t = \alpha + \beta_1 oil\_SpotPrice_t + \beta_2 Petrol\_cons_t + \varepsilon_t. \quad (2)$$

1. Share\_shaleG – share of Dry shale gas production Billion Cubic Feet per year in annual Natural Gas Production (Dry) (Billion Cubic Feet), %;

2. oil\_SpotPrice – Cushing, OK WTI Spot Price FOB (Dollars per Barrel);

3. Petrol\_Cons – Petroleum Consumption (Excluding Biofuels) (Quadrillion Btu) – as a control variable of oil demand.

4.  $\alpha$  – absolute term, which reflects the influence of employed variables or variables, which are not included into observation;  $\beta_1, \beta_2$  - undetermined coefficients of the model;  $t$  – time change;  $\varepsilon_t$  – standard error.

Taking into account the results of econometric modeling of the influence of shale oil and gas extraction on the structure of the US energy market together with the general trends in global energy consumption we can make up the following conclusions:

1. The growth of shale gas extraction and the increase in the share of shale gas extraction in total volume of natural gas extraction in the USA led to the reduction in natural gas prices and the rise in the share of natural gas consumption in total volume of US energy resources consumption. Meanwhile, the increase in the share of shale gas extraction in total volume of natural gas in the USA and the reduction in natural gas prices are the main factors which stimulated the rise in natural gas consumption in the USA. This statement can be supported by the indicator of the coefficient of determination (the coefficient is 95%). Taking into account the fact, that natural gas is widely used by US energy companies, the reduction in gas prices had the following results: American families started paying less money for heating; steel and glass manufacturers also began to save money by reducing energy costs, while petrochemical manufactures managed to save money by buying cheaper raw materials for producing plastic goods.

2. «The shale revolution» led to a quick rise in the volume of unconventional oil and gas extraction in the USA. At the end of 2014 more than 5 mln barrels of tight oil per day were extracted at seven biggest shale plays in the USA. However, the more liquid hydrocarbons (crude oil and gas condensate) are extracted together with gas, the lower are the costs of shale gas extraction and the higher is the return on investment. The modeling of correlation between the share of shale gas extraction and crude oil prices (West Texas Intermediate Spot Average) enabled us to determine the direct correlation between these indicators. Therefore, we can make up the following conclusion: if oil price decreases significantly, gas extraction volumes in the USA may fall down, and gas price may rise.

The key aspect of the influence of the oil market on the gas market is the question of cancelling the tough restrictions on crude oil export from the USA. An opportunity to export crude oil will lead to an increase in extraction activity in the USA and to a rise in the offer, which, in its turn, will decrease global oil prices even more and will have positive influence on end-users' 'wallets'. However, even without this cancellation the oil prices are very low in the US market. In this case, it is much better for the companies to export oil products than crude oil. Moreover, the cancellation of crude oil export restrictions will lead to the situation when the country will become more dependent on import, as a big part of crude oil will go to an external market. US government's forecast, signaling about oil price fall, will have a great impact on the natural gas market. While drilling companies are closing high-grade deposits from North Dakota to Texas, they also cut down gas extraction at these plays. These actions could prevent further gas prices fall. Moreover, this can have a negative impact on environmental situation, as the technology of hydraulic fracturing will be widely used. The way out of the existing situation could be found in the following actions: the companies hope to reduce costs by 20-30% in 2015 with the help of oil service companies and suppliers; the companies will receive profit by concentration only on the most productive assets; finally, the efficiency can be gained by technology development (for example, one of the most promising technology, which will increase shale oil extraction profitability, is repeated rectification).

### **References:**

1. Kuhn, M. and Umbach, F. (2011). Strategic Perspectives of Unconventional Gas: A Game Changer with Implications for the EU's Energy Security. European Centre for Energy and Resource Security (EUCERS), Department of War Studies, King's College London.
2. EIA, (2014). International Energy Outlook 2014. [online] Available at: <http://www.eia.gov/forecasts/ieo/pdf/0484%282014%29.pdf> [Accessed 26 Jul. 2015].

## СЕКЦІЯ 11. МАРКЕТИНГ

**Хамініч С. Ю.**

доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри маркетингу

**Онишкевич Ю. О.**

студентка

*Дніпропетровський національний університет*

*імені Олесь Гончара*

*м. Дніпропетровськ, Україна*

### **СПОРТИВНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК НАПРЯМ СУЧАСНОЇ ТЕХНОЛОГІЇ ПРОСУВАННЯ**

Спортивний маркетинг як науковий напрям і практичний інструментарій став формуватися з середини ХХ ст., коли виробництво і споживання спортивних товарів та послуг значно розширилися, а суперництво за клієнтуру і збут загострилося.

В умовах глобалізації економічних відносин, демократизації суспільного життя постійно підвищується інтерес до подій у світі, в тому числі спортивних змагань; збільшується число спортивних уболівальників, присутніх на змаганнях особисто, що спостерігають за ними по телебаченню, слухають радіотрансляції або звертаються до комп'ютерних мереж. Це робить спорт одним з найбільш ефективних каналів комунікації просування товарів і послуг, а спортивний маркетинг – необхідним інструментом сучасних бізнес-технологій.

Непередбачуваність результатів спортивних змагань – визначальна особливість спортивного продукту і одна з головних причин величезної популярності спорту [2, с. 42].

Спортивний маркетинг – це безперервний процес комплексного рішення задач споживачів спорту, компаній і організацій, що працюють у спортивній сфері та фізичних осіб, пов'язаних зі спортом, в умовах конкурентного середовища [4].

Для кожного виду маркетингу головною дійовою особою є споживач. Спортивний маркетинг не є виключенням і повинен задовольняти потреби трьох типів споживачів: глядачів, учасників та спонсорів [1].

Якщо спортивна подія – серце спортивної індустрії, то глядачі – те, що змушує його битися. Глядачі – це споживачі, які отримують перевагу, спостерігаючи за подією. Без них спортивна індустрія не може існувати. Як споживачі глядачі діляться на два типи: фізичні особи і компанії. Нерідко між потребами корпоративних та індивідуальних споживачів виникає конфлікт. Більшість простих відвідувачів стадіонів переконані, що корпоративні клієнти платять великі суми за свої квитки і таким чином прикладають руку до підвищення цін, обмежуючи можливості відвідування змагань для тих, хто платить за вхід зі свого сімейного бюджету.

Важливий сегмент корпоративних споживачів спортивних змагань – медіакомпанії. У цьому випадку корпоративний клієнт виступає посередником при донесенні інформації про подію до кінцевого глядача.

Все більше людей стають активними учасниками різних спортивних подій, тому потреба в спортивному маркетингу зростає. Серед учасників можна виділити тих, хто віддає перевагу неорганізованим змаганням, і тих, хто вибирає організовані.

Неорганізовані змагання – це спортивна активність, в ході якої учасники контролю не підлягають ззовні. Це можуть бути дитячі ігри в футбол чи хокей. Складно визначити кількість людей, які займаються спортом неорганізовано, оскільки це можна робити навіть у домашніх умовах. Організовані спортивні події – змагання, санкціоновані і контрольовані лігами і асоціаціями. Організований спорт передбачає два види учасників: любителів і

професіоналів. Різниця між ними полягає в тому, що професіонали отримують грошові премії, а любителі – ні.

Наступну групу споживачів в системі спортивного маркетингу утворюють компанії, які спонсорують спорт. У спортивному спонсорстві споживач обмінює гроші або продукт на право асоціюватися з тим чи іншим спортивною подією. Рішення про фінансування спорту є комплексним. Спонсор повинен визначитися не тільки з видом спорту, але і з рівнем змагань, які він збирається фінансувати (аматорський або професійний). Крім того, він повинен вибрати, що саме йому спонсорувати: події, команди, лігу або ж окремих спортсменів.

Крім того, що спонсори ставляться до категорії споживачів спортивних продуктів, їх можна розглядати і як спортивних посередників, адже вони забезпечують заходи продуктами або грошима в обмін на асоціацію з подією. Подія, аудиторія і спонсор утворюють свого роду подієвий трикутник, разом працюючи над посиленням видовищності спорту. Змагання демонструють талант атлетів і привертають аудиторію, яка спостерігає його наживо або через медіа. А спонсор рекламує захід для аудиторії, що дозволяє досягти високого рівня його відвідин [3].

Таким чином, спортивний маркетинг – це сучасний напрям розвитку і формування поглядів суспільства, що може визначатися як етичний маркетинг. Іншими словами спортивний маркетинг – це мистецтво, мистецтво об'єднати спорт та бізнес. Він може бути націлений на отримання прибутку, але його задачею також є і те, щоб товари, пропоновані всіма спортивними організаціями, були помітні на ринку, подобались споживачам і добре продавались.

#### **Література:**

1. Дубровин И.А., Харчук А.Г. Спортивный маркетинг // Российское предпринимательство. – 2000. – № 3 (3). – С. 27-35.
2. Маркетинг спорта // Под ред. Джона Бича и Саймона Чедвика; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишерз, 2010. – 706 с.
3. Савицкий В. Спорт и маркетинг: что общего? // Журнал «Новый маркетинг»: [Електронний ресурс] // Режим доступу <http://www.management.com.ua/marketing/mark182.html>
4. Шереметьев Н.К. Комплексный подход к спортивному маркетингу // Экономика, предпринимательство и право. – 2013. – № 4 (21). – С. 26-35.

## СЕКЦІЯ 12. СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

**Куля І. Ф.**

викладач кафедри менеджменту

*Придунайська філія*

*Міжрегіональної Академії управління персоналом*

*м. Ізмаїл, Одеська область, Україна*

### УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Одним з основних ресурсів організації, які визначають її ринкову стійкість, ефективність функціонування та перспективи стратегічного розвитку, є персонал.

Останнім часом зміни в економічному та політичному житті країни обумовили необхідність адаптації організацій до нових умов господарювання, пошуку нових ринкових механізмів управління.

Успішна діяльність будь-якої організації – державного підприємства, установи або приватної комерційної фірми – залежить в значній мірі від діючої системи управління персоналом, яка передбачає створення умов для найбільш ефективного використання трудового потенціалу підприємства. Отже, ефективно організована система управління персоналом на підприємстві, що спрямована на використання всіх потенційних можливостей персоналу, розвиток його необхідних компетенцій, стане запорукою успішної діяльності всього підприємства, а також значно підвищить його конкурентоспроможні властивості.

Вивчення персоналу, умов, в яких він працює – найбільш слабка ланка в аналізі діяльності організацій. Існують показники, без яких діяльність фірми не може бути успішною. Маються на увазі: результативність (ефективність) діяльності структурних підрозділів і окремих працівників; задоволеність персоналу своєю роботою, умовами; організація і нормуванням праці на підприємстві; плинність кадрів; дотримання трудової дисципліни; наявність конфлікту на всіх рівнях стосунків; готовність персоналу до організаційних змін; характер соціально-психологічного клімату і особливості організаційної культури, що склалися в організації.

Основу концепції управління персоналом організації в даний час складають зростаюча роль особистості працівника, знання його мотиваційних установок, уміння їх формувати і направляти відповідно до завдань, що стоять перед організацією.

Сутність будь якої діяльності може бути охарактеризована конкретним переліком робіт, що її складають, чи її основними елементами. Змістову структуру управління персоналом можна відобразити таким чином:

визначення потреби в персоналі з урахуванням стратегії розвитку підприємства, обсягу виробництва продукції, послуг;

формування чисельного та якісного складу персоналу (система комплектування та розстановки); кадрова політика (взаємозв'язок із зовнішнім та внутрішнім ринком праці, вивільнення, перерозподіл та перепідготовка кадрів); система загальної та професійної підготовки кадрів;

адаптація працівників на підприємстві; оплата та стимулювання праці, система матеріальної та моральної зацікавленості;

оцінка діяльності та атестація кадрів, орієнтація її на заохочення та просування працівників за результатами праці та цінності працівника для підприємства;

система розвитку кадрів (підготовка та перепідготовка, підвищення гнучкості у використанні на виробництві, забезпечення професійно-кваліфікаційного росту через планування трудової кар'єри);

між особистісні відносини між працівниками, між працівниками, адміністрацією та суспільними організаціями;

діяльність багатofункціональної кардової служби як органу, відповідального за забезпечення підприємства робочою силою та за надійну соціальну захищеність працівника.,

Зрозуміло, що планування потреби в персоналі – частина загального процесу планування в організації. В кінцевому результаті успішне кадрове планування базується на знанні відповідей на наступні питання:

скільки працівників, якої кваліфікації, коли і де потребується;

яким чином можна залучити потрібний та скоротити чи оптимізувати використання зайвого персоналу; як краще використати персонал у відповідності з його здібностями, вміннями та внутрішньою мотивацією; яким чином забезпечити умови для розвитку персоналу; яких витрат потребують заплановані заходи.,

Оцінка потреби організації в персоналі носить кількісний та якісний характер. визначити необхідну кількість робітників та їх професійний та кваліфікаційний склад дозволяють: виробнича програма, норми виробітку, запланований ріст підвищення продуктивності праці та структура робіт.

Розрахунок чисельності персоналу може бути поточним чи оперативним та довгостроковим чи перспективним.,

Якісна оцінка в потребі персоналу – спроба відповісти на питання «кого?». Це найбільш складний вид прогнозу, оскільки слідом за аналізом, аналогічним для цілей кількісної оцінки, повинні враховуватися ціннісні орієнтації, рівень культури та освіти, професійні навички та вміння того персоналу, котрий необхідний організації. Особливу складність являє собою оцінка потреби в управлінському персоналі. В цьому випадку необхідно врахувати, як мінімум, можливості персоналу визначати раціональні оперативні та стратегічні цілі функціонування підприємства та здійснювати формування оптимальних управлінських рішень, що забезпечують досягнення цих цілей.,

При нестачі персоналу, якщо всі альтернативи найму (понаднормова праця, підвищення інтенсивності праці, структурна реорганізація чи використання нових схем виробництва, тимчасовий найом, залучення спеціалізованих фірм, для виконання деяких видів діяльності) вже використані, необхідно використовувати зовнішні та внутрішні джерела робочої сили.,

Внутрішні джерела – це люди, що працюють в організації. В ряді іноземних країн, наприклад в Японії, при появі вакансії в апараті управління прийнято спочатку оголошувати внутрішній конкурс на заміщення посади кимось із власних співробітників і тільки потім, у випадку негативних результатів, запрошувати до участі у конкурсі спеціалістів із зовні. Вважається, що це покращує моральний клімат в колективі, укріплює віру співробітників у свою організацію. При роботі з резервом на великих крупних фірмах існують так звані матриці переміщень, в яких відображено наявне положення кожного керівника, його можливі переміщення та ступінь готовності до заняття наступної посади. Методи набору персоналу із внутрішніх джерел дуже різні.,

Внутрішній конкурс. Служба персоналу може розіслати у всі підрозділи інформацію про відкриті вакансії, оповістити про це працюючих. Внутрішнє джерело набору використовують в трьох випадках:

при бажанні сформувані мінімальну чисельність персоналу;

при перерозподілі персоналу; при переміщенні персоналу, наприклад звільнення за власним бажанням людини, котра знаходилася на певному щаблі піраміди, компенсується за рахунок підвищення на один щабель персоналу з нижчих рівнів.,

Суміщення професій. В цих випадках доцільно використовувати і суміщення професій самими працівниками фірми.,

До зовнішніх джерел можна віднести ту невизначену кількість людей, здатних працювати в організації, але які на даний момент в ній ще не працюють. Допоміжними

інструментами в цих випадках є центри зайнятості, агентства з найму, кадрові агентства, а також і самостійний пошук роботи через засоби масової інформації.

Внутрішні Можливості самореалізації всередині організації сприймаються як заохочення успішної діяльності. Для організації продовжується робота з працівниками, що вже відомі, а також скорочуються фінансові затрати на підбір персоналу. Можливий ризик ускладнень особистих взаємовідносин між співробітниками, може з'явитися так звана «сімейність». Зовнішні Можливості вибору з великої кількості кандидатів. нові люди – нові методи й прийоми роботи. Адаптація нового співробітника, можливе погіршення морально-психологічного клімату серед давно працюючих. Адаптація персоналу – це пристосування нового робітника до змісту та вимог праці, соціальної сфери. Після зарахування в організацію співробітника призначають на вакантне місце. Першим кроком в адаптації буде введення на посаду, що являє собою сукупність процедур, які мають за мету прискорити освоєння новим працівником роботи, скоротити період адаптації працівника в колективі, допомогти налагодити контакт із співробітниками. Розрізняють професійну адаптацію (активне освоєння її тонкощів, специфіки, необхідних навичок професії, засобів прийняття рішення для початку у стандартних ситуаціях); психофізіологічну адаптацію до умов праці, режиму роботи та відпочинку; соціально-психологічну адаптацію – адаптацію до колективу, керівництва та колег.

Також виділяють первинну та вторинну адаптацію. Первинна адаптація – пристосування молодих кадрів, які не мають досвіду професійної діяльності (це, насамперед, випускники навчальних закладів). Вторинна адаптація – пристосування працівників, які вже мають цей досвід (як правило, це ті працівники, котрі міняють об'єкт діяльності та професійну роль, наприклад при підвищенні у рангу).

#### **Література:**

1. Карлова Е. А. Актуальные проблемы социально-экономического оздоровления городов // Экономика і держава. – 2006. – № 8. – 307 с.
2. Карлова О. А. Вплив кадрового менеджменту на систему життєзабезпечення міста // Коммунальное хозяйство городов. – 2006. – № 11. – 55 с.
3. Романова В. В. Вдосконалення управління людськими ресурсами підприємств // Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. – 2005. – № 3. – 210 с.
4. Михайлов А. Главный секрет японского «экономического чуда» // «Япония». – 2002. – № 5. – 39 с.
5. Варнавська Д. С. Кадрова політика як основний інструмент формування мотивації на підприємстві // Матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції «Ключові аспекти наукової діяльності – 2008». – Том III. Дніпропетровськ, 2008. – 296 с.

**Наконечна А. А.**

студент

Науковий керівник: **Панасюк І. П.**  
кандидат економічних наук, асистент

*Національний авіаційний університет  
м. Київ, Україна*

## **СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ**

За допомогою менеджменту людське суспільство з хаотичного перетворюється на високоорганізоване й ефективне. З одного боку – це наука, яка спирається на об'єктивні закони та закономірності, чіткі правила й технології. З іншого, менеджмент має справу з людськими спільнотами, які суттєво відрізняються одна від одної звичками, традиціями, життєвими цінностями, інститутами, рівнем освіти, суспільною мораллю тощо [1].



Багато проблем – і економічних, і соціальних – стали для України досить гострими через нестачу високопрофесійних, а водночас патріотично налаштованих кадрів. Поки український менеджмент не сприйме цінностей і правил, чинних у цивілізованому світі, разом із тим зберігаючи та використовуючи національні моральні надбання, отримані через релігію, історичну культуру, не опанує сучасні методи менеджменту, доти нам буде важко зробити суттєвий крок уперед [2].

На сьогоднішній день існує багато проблем менеджменту, серед них такі як:

- сполучення «власник – генеральний менеджер». Спокуса власника-директора контролювати максимум процесів на підприємстві призводить до того, що: придушується ініціатива; кадри підбираються за принципом лояльності; бюджет підприємства централізований; ринкова стратегія часто міняється.

- криза зростання. Виникає при розширенні компанії. Відсутність прогнозів і стратегічного планування призводить до того, що кінцевим результатом розширення багатьох компаній стає їх збитковість і закриття;

- невміння керівництва компаній ставити цілі й завдання, визначати критерії ефективності роботи. Як результат – неефективне витрачання значних коштів, «метання зі сторони в сторону» замість ринкової стратегії;

- зневага освітою. Багато керівників віддають перевагу людині з досвідом, але не молодим фахівцям з маркетингу, менеджменту, фінансів;

- заміна власників-засновників на нових, ефективних власників. Не всі керівники мають талант відчувати термін, коли потрібно мінятися самому та міняти стратегію, а це призводить до погіршення показників діяльності фірми;

- зміна у керівництві компаній засновників на ефективних менеджерів. Власники бізнесу не завжди можуть виступати в якості постановників завдань, чітко сформулювати проблеми, оцінити терміни та якість їх виконання;

- вихід великих іноземних компаній. Вихід іноземних підприємств нерідко супроводжується інвестиційним придушенням, відтоком кадрів із вітчизняних підприємств, закриттям компаній [3, с. 41-46].

Вирішення існуючих проблем менеджменту в Україні вимагає застосування системних механізмів на загальнонаціональному рівні. Одним з головних елементів такого механізму є побудова національної системи стандартів управлінської діяльності. Існує необхідність у зміні пріоритетів з боку держави. Макроекономічні показники мають покращуватися не тільки від зміни кон'юнктури світового ринку, але й від збільшення ефективності роботи окремо взятого підприємства.

### **Література:**

1. Лесечко М. Українська модель менеджменту // <http://sd.org.ua/news.php?id=7821>
2. Немцов В.Д., Довгань Л.Є., Сініок Г.Ф. «Менеджмент організацій», навчальний посібник 2000 р.
3. Зозульов О., Длігач А., Писаренко Н. Сучасні проблеми менеджменту українських підприємств. // Економіка України. – 2002. – № 6(487). – С. 41-46.

**Цімерман Ю. І.**  
студентка

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
м. Львів, Україна*

## **ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УПРАВЛІНСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ**

Визначення категорії «інформація» подається у ст. 1 Закону України «Про інформацію»: «Інформація – це документовані або публічно оголошені відомості про події та явища, що відбуваються у суспільстві, державі та навколишньому природному середовищі».

Сьогодні до сфери підтримки прийняття рішень належать інформаційні і комп'ютерні технології. Їх застосування дозволяє підвищувати оперативність, обґрунтованість і ефективність (у широкому значенні) управлінських рішень. Застосування комп'ютерної техніки для управління сприяє стабільному розвитку в мінливій обстановці і отриманню конкурентної переваги на ринку. Але практичне застосування комп'ютерних технологій викликає певні труднощі, які у свою чергу поділяються на суб'єктивні та об'єктивні.

До об'єктивних відносимо труднощі зумовлені переважно технологічними чинниками: недостатня інтеграція апаратно-програмних комплексів різних виробників; неузгодженість інтерфейсів і форматів даних; складності створення і експлуатації інформаційних систем і т.ін.

До суб'єктивних труднощі зумовлені проблемами взаємодії управлінського персоналу з комп'ютерними системами [1].

З погляду теорії управління інформація – це результат аналітико-синтетичної обробки даних (відомостей) щодо об'єкта управління. Така обробка здійснюється переважно свідомо. Хоча на рівні мистецтва управління інформація може бути результатом евристики – підсвідомої обробки відомостей (даних) щодо об'єкта управління.

Системи обробки даних можна поділити на два класи:

- системи підтримки групових рішень (в літературі вони звичайно позначаються аббревіатурою GDSS – Group Decision Support Systems);
- системи підтримки колективної роботи (в літературі вони позначаються GSCW – Computer based Systems for Cooperative Work) [1].

Інформація в управлінській діяльності пов'язана з процесом регулювання не лише через властивості самого права як виду соціальної інформації, але й через рівень інформаційного забезпечення тих чи інших правомірних дій, тієї чи іншої організації діяльності. Інформація, що використовується в управлінні персоналом, за своїм характером поділяється на нормативну, довідкову, методичну, облікову, яка ґрунтується на матеріалах первинного обліку, а також звітну, представлену в узагальненому вигляді.

Очевидно, що організація інформаційної діяльності на підприємствах та інформаційного забезпечення управління є самостійним видом діяльності, а інформаційні підрозділи підприємств, будучи функціонально включеними до відповідних організаційних структур, виконують специфічні функції управління інформаційною діяльністю, системного аналізу інформаційних потоків і застосування методів інформаційної логістики до руху цих потоків як усередині організації, так і стосовно зовнішнього середовища. Ефективність будь-якої інформаційної системи значною мірою залежить від якості інформації, яка до неї вводиться. Необхідний рівень якості забезпечується шляхом фільтрації вхідного потоку інформації. У процесі управлінської діяльності використовують науково-технічну, адміністративно-правову, метеорологічну, агробіологічну та інші види інформації. Наукову інформацію, своєю чергою, поділяють на економічну, соціально-політичну, ідеологічну та ін. [2].

У сучасних інформаційних системах відбір інформації є обов'язковим етапом перетворення інформаційного потоку і потребує формулювання загальних та окремих критеріїв відбору.

Діяльність у галузі інформаційного забезпечення в управлінні персоналом пов'язана з виявленням кола управлінських завдань, які розв'язуються як на рівні всієї організації, так і в кожному з її підрозділів, уточненням складу і структури інформаційних матеріалів, необхідних для забезпечення управлінських рішень. Інформаційну складову управлінської праці становить збирання, зберігання, опрацювання і передача інформації. Через органи управління проходить велика за обсягом, різноманітністю і динамікою інформація. Одна її частина має безпосередньо управлінський характер, інша виражає взаємозв'язки державного апарату з суспільством, його численними проявами й потребами, інтересами громадян. Інформацію, яка циркулює в органах державної влади, можна визначити як соціально-управлінську інформацію. Будь-який вид виробничо-економічної діяльності ґрунтується на відповідному інформаційному забезпеченні, в тому числі економічною, кон'юнктурною, науково-технічною, оглядово-аналітичною, фактографічною та іншою

інформацією [3]. Визначення поняття «інформаційне забезпечення», наведені в різних наукових джерелах, висвітлюють мету інформаційного забезпечення, його об'єкт, засоби здійснення, процесуально-діяльнісну та інформаційно-ресурсну складові .

Отже, будь-яка інформація, необхідна для ухвалення управлінських рішень, повинна бути підготовлена впродовж певного проміжку часу. Для досягнення конкурентних переваг необхідно пам'ятати про своєчасність подання інформації для прийняття необхідних рішень і не абсолютизувати значення достовірності інформації.

### **Література:**

1. [http://pidruchniki.com/15100827/ekonomika/informatsiyne\\_zabezpechennya\\_upravlinskoyi\\_diyalnosti](http://pidruchniki.com/15100827/ekonomika/informatsiyne_zabezpechennya_upravlinskoyi_diyalnosti)
2. [http://pidruchniki.com/15100827/ekonomika/informatsiyne\\_zabezpechennya\\_upravlinskoyi\\_diyalnosti](http://pidruchniki.com/15100827/ekonomika/informatsiyne_zabezpechennya_upravlinskoyi_diyalnosti)
3. Гуменюк В.В. Інформаційне забезпечення управління загальноосвітнім навчальним закладом : дис. .. канд. пед. наук: 13.00.01 / Центральний ін-т післядипломної педагогічної освіти АПН України. – К., 2001. – 220 с.

## СЕКЦІЯ 13. ЛОГІСТИКА ТА ТРАНСПОРТ

**Левкович А. В.**

здобувач кафедри бухгалтерського обліку

*Львівська комерційна академія  
м. Львів, Україна*

### **ОСОБЛИВОСТІ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ З ВИРОБНИЦТВА КОНТРОЛЬНО-ВИМІРЮВАЛЬНИХ ПРИЛАДІВ**

Однією з важливих ознак сучасного розвитку української держави є спрямованість економіки на підвищення конкурентоспроможності підприємств, модернізацію виробництва, впровадження нових технологій та устаткування. Провідна роль у цих процесах належить галузі приладобудування, машинобудування, які виробляють засоби вимірювання, аналізу, обробки і надання інформації, обладнання регулювання, автоматичні і автоматизовані системи управління. За рівнем наукоємності дана галузь повинна залишатись провідною галуззю вітчизняного виробництва [1].

Провідне місце в приладобудуванні за кількістю і різноманітністю приладів, що випускаються, займають засоби вимірювальної техніки.

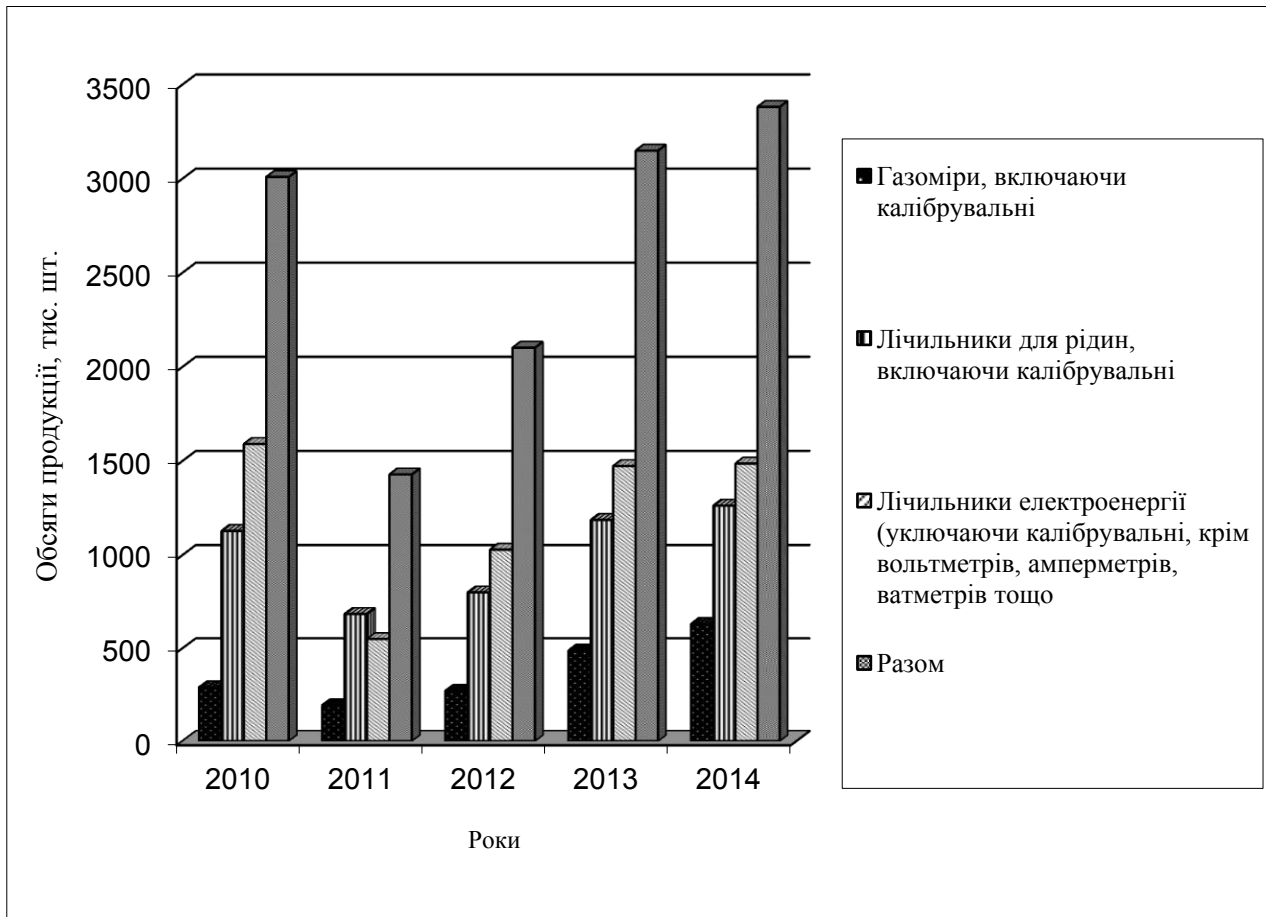
Державне управління статистики України відносить виробництво контрольно-вимірювальних приладів до таких видів промислової продукції за номенклатурою (НПП) як підклас 26.51 «Інструменти і обладнання для вимірювання, дослідження та навігації».

Що стосується водомірів, електричних лічильників та лічильників споживання електроенергії, води, газу, бензину тощо, то вони згруповані у групі 26.51.63 «Лічильники виробництва та споживання газу, рідини й електроенергії»; який об'єднує підгрупи: 26.51.63.30 «Газоміри (уключаючи калібрувальні)»; 26.51.63.50 «Лічильники для рідин (уключаючи калібрувальні, крім насосів для рідин)»; 26.51.63.70 «Лічильники електроенергії (уключаючи калібрувальні, крім вольтметрів, амперметрів, ватметрів тощо)».

Динаміка виробництва контрольно-вимірювальних приладів в Україні за 2010-2014 роки зображена на рис. 1.

Як видно обсяги виробництва контрольно-вимірювальних приладів групи 26.51.63 в Україні у 2011 зменшились майже на половину порівняно з 2010 р., проте у 2014 році виробництво газомірів збільшилось більше ніж у двічі, виробництво лічильників для рідин перевищило рівень 2010 року, а лічильників електроенергії трохи менше ніж у 2010 році. Загалом спостерігається тенденція збільшення виробництва контрольно-вимірювальних приладів групи 26.51.63 [2-6].

Основними вітчизняними виробниками промислових контрольно-вимірювальних приладів є: ПАТ «Івано-Франківський завод «Промприлад» (м. Івано-Франківськ), ПАТ «Ямпільський приладобудівний завод» (м. Ямпіль Вінницької обл.), ПАТ «Склоприлад» (м. Лохвиця Полтавської обл.), ПАТ «Мікроприлад» (м. Львів), ПАТ «Електровимірювач» (м. Житомир), ПАТ «Електротермометрія» (м. Луцьк), а також НВФ «Темп» (м. Івано-Франківськ), ТОВ «Техприлад» (м. Львів), ТОВ «Енергоприлад» (м. Вінниця). ТОВ «Самгаз» (м. Рівне), ТОВ «Вимірювальні технології» (м. Київ), ТОВ НВП «Курс» (м. Дніпропетровськ) та інші. Деякі з цих підприємств в основному виготовляють промислові лічильники газу, інші підприємства більшу увагу приділяють побутовим газовим лічильникам та іншим контрольно-вимірювальним приладам.



**Рис. 1. Динаміка виробництва контрольно-вимірювальних приладів групи 26.51.63 в Україні за 2010-2014 роки [2-6]**

Безпосередньо виробництво контрольно-вимірювальних приладів має свої специфічні особливості. Як свідчить практика діяльності ПАТ «Івано-Франківський завод «Промприлад» та інших досліджуваних підприємств постачання виробничих запасів організоване у співпраці з підприємствами перевізниками. Як правило підприємства перевізники беруть на себе доставляння виробничих запасів від постачальників до своїх складів, які в основному розміщені на околицях міст. Вони ж беруть на себе прокладання оптимальних транспортних маршрутів і страхування та охорону виробничих запасів при транспортуванні. Підприємство-замовник своїм транспортом лише довозить виробничі запаси від складу перевізника на склад самого підприємства.

Щодо складів виробничих запасів, то вони за розмірами та площами порівняно є не великими. На складах зберігаються в основному основні матеріали ((труби, дріт, електроди, шнури тощо) та закуплені деталі (шайби, гвинти, прокладки, ротори, підшипники, датчики, конденсатори, розломи, магніти, вилки, розетки, опори тощо). Часто труби різного діаметру підвозять відразу у заготівельну ділянку, де вони ріжуться на окремі частини.

Тому логістичне управління у процесі виробництва передбачає формування виробничої програми та вибір оптимальної партії готової продукції; визначення ступеня використання виробничих потужностей; забезпечення інформацією про стан готовності продукції; планування складування напівфабрикатів та проміжної продукції; розробку оптимального варіанту транспортування матеріалів, деталей та інших виробничих запасів на робочі місця; розташування робочих місць.

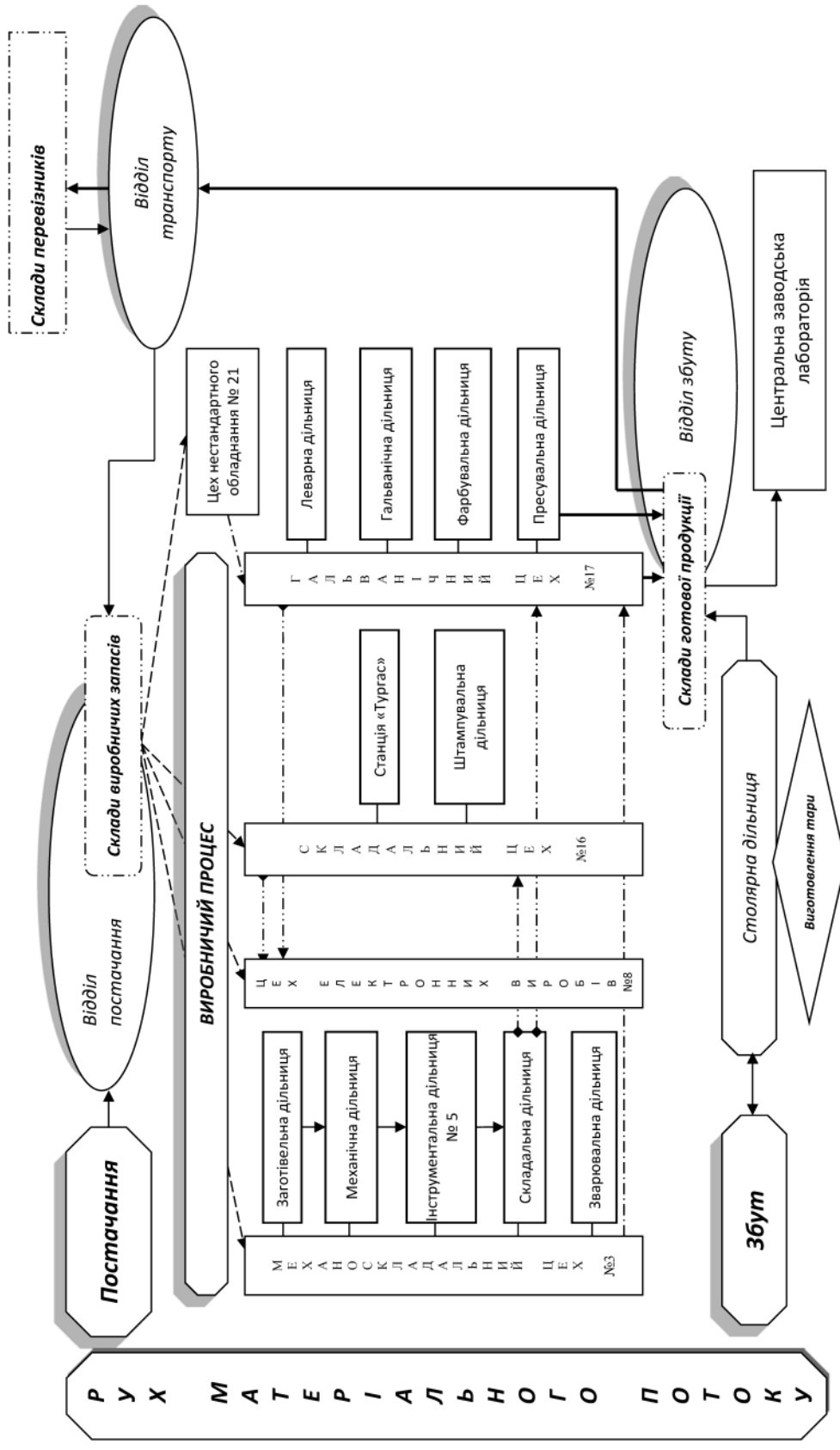


Рис. 2. Схема руху матеріального потоку у виробництві контрольно-вимірювальних приладів ПАТ «Івано-Франківський завод «Промприлад»

Заготовки, закуплені деталі та деталі власного виробництва перевозять від складів виробничих запасів та між цехами з використанням внутрішнього технологічного транспорту. Аналогічно транспортується готова продукція та дерев'яна тара до складу готової продукції. Вся готова продукція (контрольно-вимірювальні прилади) проходить перевірку у службі якості самого підприємства та обов'язкову перевірку у державній службі стандартизації та метрології.

Реалізацією готової продукції займається відділ збуту, який відповідає за комплектацію, пакування і підготовку готової продукції до збуту; забезпечення ритмічності і дотримання плановірності реалізації готової продукції; оптимізацію параметрів і умов зберігання та обсягів запасів готової продукції; контролює виконання договірних зобов'язань покупців.

Відділ маркетингу забезпечує просування продукції на ринку, формує цінову політику, організовує рекламу, формує портфель замовлень.

Транспортний відділ організовує транспортування виробничих запасів й готової продукції від і до складів перевізників та навантажувально-розвантажувальні роботи.

Інформаційним забезпеченням усіх структурних підрозділів та виробничих цехів займається бюро впровадження комп'ютерних програм, працівники якого є у кожному виробничому цеху та відповідних відділах. Загалом схема руху матеріального потоку у виробництві контрольно-вимірювальних приладів у ПАТ «Івано-Франківський завод «Промприлад» представлена нами на рис. 2.

Таким чином, особливості організації логістичної та виробничої діяльності підприємства: постачання виробничих запасів, їх зберігання, використання у виробництві; руху виробничих запасів, деталей власного виробництва та готової продукції упродовж виробничого процесу; зберігання та реалізації готової продукції, обумовлюють організацію матеріального потоку і як наслідок формування логістичних витрат.

#### **Література:**

1. Енциклопедія економіки. Витрати на виробництво та собівартість продукції (послуг) підприємств : [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://economic.lviv.ua>.
2. Статистичний щорічник України за 2010-2014 рр. / Держкомстат України. – К. : ТОВ «Август Трейд», 2010-2014.

Наукове видання

ЗБІРНИК ТЕЗ НАУКОВИХ РОБІТ  
УЧАСНИКІВ МІЖНАРОДНОЇ  
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ  
ДЛЯ СТУДЕНТІВ, АСПІРАНТІВ ТА МОЛОДИХ УЧЕНИХ

# **НАУКА ТА ІННОВАЦІЇ ЯК КЛЮЧОВІ ФАКТОРИ КОНКУРЕНТНОГО ЛІДЕРСТВА У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ**

м. Київ, 16-17 жовтня 2015 року

Аналітичний центр «Нова Економіка»  
Адреса кореспонденції: 01103, м. Київ, а/с 40  
Електронна пошта: [info@nef.kiev.ua](mailto:info@nef.kiev.ua)  
сайт: [www.nef.kiev.ua](http://www.nef.kiev.ua) Т: +38 066 999 20 81  
Підписано до друку 21.10.2015 р. Здано до друку 22.10.2015 р.  
Формат 60x84/16. Папір офсетний. Цифровий друк.  
Ум.-друк. арк. 7,91.  
Тираж 100 прим. Зам № 1517-10.