

**МАТЕРІАЛИ
МІЖНАРОДНОГО ФОРУМУ
«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА
В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ
НЕСТАБІЛЬНОСТІ»**

КРЕМЕНЧУК

2019

**Міністерство освіти і науки України
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського (Україна)
Вроцлавський економічний університет (Польща)
Євразійський національний університет ім. Л.М. Гумільова (Казахстан)
Барановицький державний університет (Республіка Білорусь)
Вільнюська колегія/Університет прикладних наук (Литва)
ЧУ Академія «Bolashaq» (Казахстан)
Поліський державний університет (Республіка Білорусь)
ЗО Брестський державний університет
ім. А.С. Пушкіна (Республіка Білорусь)
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана (Україна)
Тернопільський національний економічний університет (Україна)**

МАТЕРІАЛИ

МІЖНАРОДНОГО ФОРУМУ

**«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА
В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ»**

(Посвідчення про реєстрацію УкрІНТЕІ № 523 від 18.10.2018 р.)

МАТЕРИАЛЫ

МЕЖДУНАРОДНОГО ФОРУМА

**«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ
НЕСТАБИЛЬНОСТИ»**

(Свидетельство о регистрации УкрІНТЕИ № 523 от 18.10.2018 г.)

02-03 ГРУДНЯ 2019 РОКУ

КРЕМЕНЧУК

Рекомендовано до друку вченою радою Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського, протокол № 3 від 28.11.2018 року

ПРОГРАМНИЙ КОМІТЕТ

Голова

Загірняк Михайло Васильович – доктор технічних наук, професор, академік Національної Академії педагогічних наук України, заслужений діяч науки і техніки України, кавалер орденів «За заслуги», ректор Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського, Україна.

Заступник голови

Почтовюк Андрій Борисович – доктор економічних наук, професор, декан факультету економіки і управління Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського, Україна.

Члени програмного комітету

Дарібекова А.С. – зав. каф. фінансів, к.е.н, доцент, ЧУ Академія «Bolashaq», Казахстан, м. Караганда.

Дангуоле Ігнатавічюте – викладач, Вільнюський коледж/ Університет прикладних наук, м. Вільнюс, Литва.

Кореник Станіслав – д.е.н., професор, завідувач кафедри Вроцлавського– економічного університету, Польща.

Ауслбекова А.К. – к.е.н., доцент кафедри– економічної теорії Євразійського національного університету імені Л. М. Гумільова, м. Астана, Казахстан.

Данкевич Роберт – к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів та банківської діяльності Жешівської політехніки ім. Ігнатія Лукасевича, м. Жешув, Польща.

Островська-Данкевич Анна – к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів та банківської діяльності Жешівської політехніки ім. Ігнатія Лукасевича, м. Жешув, Польща.

Силук Т.С. – к.е.н., доцент кафедри туризму і країнознавства ЗО «Брестський державний університет ім. А.С. Пушкіна», м. Брест, Республіка Беларусь.

Хоменко М.М. – д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського, Україна.

Труніна І.М. – д.е.н, проф., зав. кафедри бізнес адміністрування, маркетингу і туризму Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського, Україна.

Касич А.О. – д.е.н., проф. кафедри обліку і фінансів Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського, Україна.

Бабіченко В.В. – д.е.н., начальник фінансово-економічного управління ПАТ «Укртатнафта».

Кириленко О.П. – д.е.н., проф., зав. кафедри фінансів імені С.І. Юрія Тернопільського національного економічного університету.

Хлівний В.К. – к.е.н., декан фінансово-економічного факультету ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана».

Неїленко Т.Г. – начальник департаменту фінансів виконкому Кременчуцької міської ради.

Лощенко С.В. – начальник управління Державної казначейської служби України у м. Кременчук.

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ

Голова

Глухова В.І. – к.е.н., доц., зав. кафедри обліку і фінансів Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського.

Члени організаційного комітету

Загірняк Д.М. – к.е.н., доц. кафедри обліку і фінансів КрНУ імені Михайла Остроградського.

Шаповал Л.П. – к.е.н., доц. кафедри обліку і фінансів КрНУ імені Михайла Остроградського.

Хоменко Л.М. – к.е.н., доц. кафедри обліку і фінансів КрНУ імені Михайла Остроградського.

Крот Л.М. – к.е.н., доц. кафедри обліку і фінансів КрНУ імені Михайла Остроградського.

Ховрак І.В. – к.е.н., доц. кафедри обліку і фінансів КрНУ імені Михайла Остроградського.

Циган Р.М. – старший викладач кафедри обліку і фінансів КрНУ імені Михайла Остроградського.

Секретар оргкомітету

Онищенко О.В. – к.е.н., доц. кафедри обліку і фінансів КрНУ імені Михайла Остроградського.

Тези друкуються в авторській редакції.

Редакція не завжди поділяє думку та погляди авторів. Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Матеріали Міжнародного форуму «Актуальні проблеми та перспективи розвитку національного господарства в умовах глобальної нестабільності», 02-03 грудня 2019 р. – Кременчук, 2019. – 226 с.

У збірнику розглянуто актуальні проблеми та перспективи розвитку національного господарства в умовах глобальної нестабільності, стратегії сталого розвитку України в умовах геополітичних викликів, теоретичні та практичні аспекти фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання, розвиток обліково-аналітичної діяльності економічних суб'єктів в умовах реформування національного господарства.

СЕКЦІЯ 1

СТРАТЕГІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЕОПОЛІТИЧНИХ ВИКЛИКІВ

1. **Коплік Ю.М.** Науковий керівник: **Яценко Н.М.** Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
СОЦІАЛЬНА БЕЗПЕКА : СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА 13
2. **Самофатова В.А.** Одеська національна академія харчових технологій
СТРАТЕГІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ В УМОВАХ ГЕОПОЛІТИЧНИХ ВИКЛИКІВ 15
3. **Мочалюк Д.О.** Науковий керівник: **Хоменко Л.М.** Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
РЕЗЕРВИ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ ЗАВДЯКИ ПІДВИЩЕННЮ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 17
4. **Колісник А.О.** Науковий керівник: **Глухова В.І.** Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
СТАН ГРОШОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ 18
5. **Ховрак І.В.** Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Игнатавичюте Д. Университет прикладных наук, Вильнюс, Литва
ИНКЛЮЗИВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: БАРЬЕРЫ И ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ 20
6. **Булка А. О., Ігнатова А.В.** Науковий керівник: **Шаповал Л. П.** Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
ЯКІСНИЙ АНАЛІЗ РІВНЯ КСВ ПІДПРИЄМСТВА 21
7. **Тихоненко О. О.** Інститут УДО України КНУ ім. Т. Г. Шевченко
СУЧАСНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ 24
8. **Лючвайтене А., Мартишене Р.** Университет прикладных наук, Вильнюс, Литва
РОЛЬ УНИВЕРСИТЕТОВ В РАЗВИТИИ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА 25
9. **Садаускис А.** Университет прикладных наук, Вильнюс, Литва
Ховрак И. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук
ВЗАИМОСВЯЗЬ ДУАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ПОТРЕБНОСТЕЙ РЕГИОНА 26
10. **Глухова В.І., Струпинська Ю.В., Циган К.А.** Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ 28
11. **Гомулко Н.В.** Науковий керівник: **Хоменко Л.М.** Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Дзина Н.А. Політехнічний коледж Кременчуцького національного університету імені М. Остроградського
АНАЛІЗ ВИДАТКІВ НА ВИЩУ ОСВІТУ В УКРАЇНІ 29
12. **Богомаз Р.С.** Науковий керівник: **Пислиця А.В.** ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана»
УХИЛЕННЯ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ ЯК ОСНОВНИЙ ЧИННИК ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ 31

СЕКЦІЯ 2

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА СВІТОВОЇ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ

1. **Безноско К.О.** Науковий керівник: **Діденко Л.В.** Університет ДФС України
ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ 34
2. **Дмитренко А.В.** Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»
КОНЦЕПЦІЇ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ СПІЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 36
3. **Гупаловська М. Б., Внук Х. П.** Тернопільський національний економічний університет
ТЕОРЕТИКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ 38
4. **Petrushka O.V., Shuliuk B.S.** Ternopil National Economic University
PROBLEMATIC ASPECTS OF THE FUNCTIONING OF SOCIAL INSURANCE FUNDS IN UKRAINE AND THE POSSIBLE DIRECTIONS OF THEIR IMPROVEMENT 39
5. **Підлісний І.С.** Тернопільський національний економічний університет
ПЛАНУВАННЯ ВИДАТКІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ТА ВЕКТОРИ УДОСКОНАЛЕННЯ 41
6. **Гоч І. В.** Науковий керівник: **Коляда Т. А.** Університет ДФС України
ДОВГОСТРОКОВА БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА ЯК НЕОБХІДНА ПЕРЕДУМОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА СТРУКТУРНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ 43
7. **Voronkova O.** University of the State Fiscal Service of Ukraine
ENHANCING EFFECTIVENESS OF PUBLIC FINANCE AND GOVERNMENT INSTITUTIONS IN THE ASPECT OF ECONOMIC GROWTH 45
8. **Скрабут А.М.** Науковий керівник: **Глухова В.І.** Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
АНАЛІЗ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ БЮДЖЕТУ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ 46
9. **Мелих О.Ю.** Тернопільський національний економічний університет
НЕДЕРЖАВНЕ ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ 48
10. **Пименов А.В.** ЧУ «Академия «Volashag», г. Караганды
О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ ОПТИМИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ КАЗАХСТАНА 50
11. **Дарибекова А.С.** ЧУ «Академия «Volashag», г. Караганды
РАЗВИТИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН 51
12. **Глухова В.І., Черніков В. В.** Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
ВДОСКОНАЛЕННЯ КАЗНАЧЕЙСЬКОГО ВИКОНАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ 54
13. **Гомулко Н.В.** Науковий керівник: **Глухова В.І.**
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
БЮДЖЕТНИЙ ДЕФІЦИТ: ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА ШЛЯХИ СКОРОЧЕННЯ 56
14. **Oksana Tulai, Lyudmyla Alekseyenko** Ternopil National Economic University Ternopil
ACTUAL ISSUES OF HEALTH FINANCING OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP 58
15. **Кісіль Ю.В.** Науковий керівник: **Коляда Т.А.** Університет ДФС України
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 59

| | |
|--|----|
| 16. Савчук С. В., Кузів Ю.В. Тернопільський національний економічний університет <i>СУКУПНІ ВИТРАТИ ДОМОГОСПОДАРСТВ: ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ШЛЯХИ ЇХ ОПТИМІЗАЦІЇ</i> | 61 |
| 17. Дем'янюк А.В., Бурмій М.А. Тернопільський національний економічний університет <i>РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ У ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ</i> | 63 |
| 18. Діденко Л.В., Приходько Є.С. Університет державної фіскальної служби України <i>ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: ЗАГРОЗИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ</i> | 65 |
| 19. Діденко Л.В., Дудник Л.Р. Університет державної фіскальної служби України <i>ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТЕХНОЛОГІЙ БЛОКЧЕЙН ТА ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ</i> | 66 |
| 20. Авраменко А.В. Науковий керівник: Ховрак І.В. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського <i>РИНОК ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ: ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ</i> | 68 |
| 21. Бабіченко В.В., Мірошник С.В. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського Роман О.В. Політехнічний коледж Кременчуцького національного університету імені М. Остроградського <i>СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ ОСВІТИ</i> | 70 |
| 22. Йожиков М.О. Науковий керівник: Пислиця А.В. ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана» <i>ОПОДАТКУВАННЯ КРИПТОВАЛЮТНИХ АКТИВІВ В УКРАЇНИ</i> | 72 |

СЕКЦІЯ 3

РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ ТА ІНШОГО ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

| | |
|---|----|
| 1. Гасій О.В. Полтавський університет економіки і торгівлі <i>ОЦІНКА РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ</i> | 74 |
| 2. Onikiienko S. V. Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman <i>MITIGATING MORAL HAZARD IN DEPOSIT INSURANCE</i> | 75 |
| 3. Завербний А.С., Маслак Т.О. Національний університет «Львівська політехніка» <i>НЕОБХІДНІСТЬ БАНКІВСЬКОГО МОНИТОРИНГУ ЗА ВИКОНАННЯМ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ КОНТРАКТІВ</i> | 77 |
| 4. Завора Т.М., Бережецька Т.О. Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка» <i>ПЕРЕДУМОВИ АКТИВІЗАЦІЇ ЛОМБАРДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ</i> | 79 |
| 5. Лижова Є.М. Науковий керівник: Шаповал Л.П. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського <i>АНАЛІЗ РИНКУ ТА ДИНАМІКА РОЗВИТКУ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК УКРАЇНИ</i> | 81 |
| 6. Омельчук Ю.М., Панченко І.В. Науковий керівник: Ріппа М.Б. Університет ДФС України <i>ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ</i> | 84 |
| 7. Оліщук О.Г. Науковий керівник: Діденко Л.В. Університет ДФС України <i>ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТУ «СПЛІТ» В УКРАЇНІ</i> | 86 |

| | |
|--|-----|
| 8. Кудлай К.Д. Науковий керівник: Хоменко Л.М. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського <i>ЗНАЧЕННЯ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ</i> | 88 |
| 9. Дарибекова Н.С. ЧУ «Академия «Volashag», г. Караганды <i>РАЗВИТИЕ И ПРОБЛЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КАЗАХСТАНЕ</i> | 90 |
| 10. Тайлак А.Е. ЧУ «Академия «Volashag», г. Караганды <i>ВИДЫ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ</i> | 92 |
| 11. Марюха І.А. Науковий керівник: Шаповал Л.П. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського <i>СТАН ПРИБУТКОВОСТІ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ</i> | 94 |
| 12. Ігнатова А.В. Науковий керівник: Шаповал Л.П. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського <i>ГОТІВКА – ОСНОВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ГОТІВКОВОГО ОБІГУ В КРАЇНІ</i> | 96 |
| 13. Пукала Р. Вища державна техніко-економічна школа ім. Б.Маркевича в Ярославі, Республіка Польща Внукова Н.М. Харківський національний економічний університет ім. С.Кузнеця <i>РОЗВИТОК СТРАХУВАННЯ У ФІНАНСОВОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА</i> | 99 |
| 14. Сьомак Т.В. Науковий керівник: Хоменко Л.М. Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського <i>ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ БАНКУ</i> | 100 |
| 15. Свідерська І.М., Іванян Е.Г. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» <i>НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ІСІ</i> | 102 |
| 16. Яценко Н.М., Охріменко В. А. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського <i>ВДОСКОНАЛЕННЯ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ В БАНКАХ</i> | 103 |
| 17. Цибульський А.А. Науковий керівник: Ховрак І.В. Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського <i>СВІТОВИЙ ДОСВІД ЗДІЙСНЕННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ БАНКОМ</i> | 105 |
| 18. Алхімов В.І. Науковий керівник: Крот Л.М. Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського <i>ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ АДМІНІСТРАТИВНИМИ ВИТРАТАМИ АТ КБ«ПРИВАТБАНК</i> | 107 |

СЕКЦІЯ 4

РОЗВИТОК ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

| | |
|---|-----|
| 1. Пінчук А.О., Яценко Н.М. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського <i>ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ, ЩОДО СУТНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ</i> | 109 |
| 2. Хомин П. Я. Тернопільський національний технічний університет ім. Івана Пулюя <i>ДЕВІАЦІЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ</i> | 111 |
| 3. Авраменко О.І., Чорнобай І.В. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського <i>АУДИТОРСЬКИЙ КОНТРОЛЬ ГРОШОВИХ КОШТІВ ТА ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ</i> | 113 |
| 4. Авраменко О.І. Кременчуцький національний університет імені М. | |

| | |
|--|-----|
| Остроградського | |
| <i>ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ</i> | 115 |
| 5. Славкова О.П., Кривошея К.Ю. Сумський національний аграрний університет | |
| <i>ОБЛІК І КОНТРОЛЬ ДОХОДІВ І ВИДАТКІВ У БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ</i> | 117 |
| 6. Швидкий А.Ф., Попадюк О.О. Науковий керівник: Яценко Н.М. | |
| Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського | |
| <i>ІСТОРІЯ ВИНЕКНИННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО БАЛАНСУ ТА ЙОГО РОЛЬ У СУЧАСНИХ УМОВАХ</i> | 120 |
| 7. Довжик О.О., Новікова В.А. Сумський національний аграрний університет | |
| <i>ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ</i> | 121 |
| 8. Дідур С.В., Рожкова В.О. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського | |
| <i>ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ В СИСТЕМІ «ДИРЕКТ-КОСТИНГ» ТА «АБЗОРПШЕН КОСТИНГ»</i> | 123 |
| 9. Купрієвич О.С. Одеський державний аграрний університет | |
| <i>ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА В УМОВАХ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ</i> | 126 |
| 10. Ткаченко І.В., Сова К.В. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського | |
| <i>ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК АКТУАРНОГО ОБЛІКУ З ІНШИМИ ОБЛІКОВИМИ КОНЦЕПЦІЯМИ</i> | 127 |
| 11. Славкова О.П., Ярошевська О.В. Сумський національний аграрний університет | |
| <i>ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ГРОШОВИХ КОШТІВ: ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПОРЯДОК ПРОВЕДЕННЯ</i> | 129 |
| 12. Онищенко О.В., Куренна О.О. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського | |
| Гуршал О.Л. Світловодський політехнічний коледж ЦНТУ | |
| <i>ОСОБЛИВОСТІ ЗВІТУ ПРО РУХ ГРОШОВИХ КОШТІВ ЗА НАЦІОНАЛЬНИМИ І МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ</i> | 131 |
| 13. Онищенко О.В., Крикуненко А.С. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського | |
| <i>КРИТЕРІЇ ВИЗНАННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ В УКРАЇНСЬКОМУ ТА МІЖНАРОДНОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ</i> | 134 |
| 14. Касич А.О. Київський національний університет технологій та дизайну | |
| Макаренко Р.А. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського | |
| <i>СУЧАСНІ МОДЕЛІ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ</i> | 136 |
| 15. Касич А.О. Київський національний університет технологій та дизайну | |
| Фірай І.В. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського | |
| <i>УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ</i> | 137 |
| 16. Славкова О.П., Овчаренко С.В. Сумський національний аграрний університет | |
| <i>ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ОБЛІКОВУ ПОЛІТИКУ ТА ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ</i> | 139 |
| 17. Беззуб А. В. Науковий керівник: Ткаченко І. В. | |
| Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського | |
| <i>ДОЦІЛЬНІСТЬ ЗАМІНИ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ</i> | 140 |
| 18. Ткаль Я.С., Тягнирядно А.О. Сумський національний аграрний університет | |
| <i>ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ: ФУНКЦІЇ ТА ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ</i> | 142 |
| 19. Ткаль Я.С., Шуляк Ю.М. Сумський національний аграрний університет | |

| | |
|--|-----|
| <i>БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК В УПРАВЛІННІ РОЗРАХУНКАМИ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКАМ ПІДПРИЄМСТВА</i> | 143 |
| 20. Ткаль Я.С., Кравець А.Р. Сумський національний аграрний університет <i>УДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ОКРЕМИХ ОБ'ЄКТІВ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ</i> | 145 |
| 21. Ткаль Я.С., Грищенко Т.О. Сумський національний аграрний університет <i>СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ</i> | 146 |
| 22. Олефір Л.І. Науковий керівник: Ткаченко І.В. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського <i>ПРОГНОЗУВАННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ПІДПРИЄМСТВА</i> | 148 |
| 23. Глухова В.І., Мойсєєв А.О. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського <i>РИЗИКИ В УПРАВЛІННІ ВИРОБНИЧИМИ ЗАПАСАМИ ПІДПРИЄМСТВА</i> | 150 |
| 24. Ромашко О.С. Науковий керівник: Ткаченко І.В. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського <i>ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ОБЛАЧНОЙ БУХГАЛТЕРИИ</i> | 152 |
| 25. Дідур С.В., Кроленко О.Ю., Циган К.А. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського <i>ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА В ЧАСТИНІ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ</i> | 154 |
| 26. Кобеняк С.О. Науковий керівник: Ховрак І.В. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського <i>УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ НА ПАТ «ПОЛТАВАОБЛЕНЕРГО»</i> | 156 |
| 27. Арістарова О.А. Науковий керівник: Онищенко О.В. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського <i>ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ</i> | 157 |
| 28. Миронюк В.С. Науковий керівник: Онищенко О.В. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського <i>ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ</i> | 159 |

СЕКЦІЯ 5

МАРКЕТИНГОВА СКЛАДОВА СТІЙКОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

| | |
|--|-----|
| 1. Кушнір О.К., Галицький Б.В. Кам'янець-Подільський національний університет ім. І. Огієнка <i>ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ</i> | 161 |
| 2. Бакалінський О.В. Національний транспортний університет Мельник Т.С. Акціонерне товариство «Українська залізниця» <i>ПРАКТИКА ЗАПРОВАДЖЕННЯ НОВОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ СПОЖИВЧОЮ ЦІННІСТЮ ЗАЛІЗНИЧНИХ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ</i> | 162 |
| 3. Гарипова Л.В., Братишко Н.П. БИТУ (філіал)ФГБОУ ВО «МГУТУ ім. К.Г. Разумовського (ПКУ)», г. Мелеуз, Россія <i>ВНЕДРЕНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ LEANPRODUCTION: ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ</i> | 165 |

СЕКЦІЯ 6

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ

- 1. Велькін Б.О.** Науковий керівник: **Дорожкіна Г.М.** Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
ЕФЕКТИВНІСТЬ НАДАННЯ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ В КОНТЕКСТІ ТЕОРІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ 167
- 2. Велькін Б.О.** Науковий керівник: **Мажаренко К.П.**
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ 169
- 3. Велькін Б.О.** Науковий керівник: **Різніченко Л.В.**
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ 170
- 4. Хоменко М.М., Вашенко Д.В.** Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
СИСТЕМНІСТЬ В ПРОГНОЗУВАННІ ВИРОБНИЦТВА І ЗБУТУ ТЕХНІЧНОГО ВУГЛЕЦЮ 172
- 5. Дідковська Л.І.** ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»
КОНЦЕСІЙНИЙ ПРОЕКТ У ЗРОШУВАНОМУ ЗЕМЛЕРОБСТВІ МАРОККО 174
- 6. Меджибовська Н.С.** Одеський національний економічний університет
АКТИВНІСТЬ МАЛОГО І МІКРОБІЗНЕСУ В ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЛЯХ 175
- 7. Силюк Т.С.** УО «Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина», г. Брест, Республика Беларусь
ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКИХ И АСТРОНОМИЧЕСКИХ УСЛУГ В ВАРШАВСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ 179
- 8. Дорожкіна Г. М., Тукало К.Ю.** Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПЕРСОНАЛУ 181
- 9. Вашенко Д. В.** Науковий керівник: **Дорожкіна Г.М.** Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
САНАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ 182
- 10. Цимбал О. С.** Науковий керівник: **Дорожкіна Г.М.** Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
ПРОБЛЕМА БЕЗРОБІТТЯ У СФЕРІ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВИРІШЕННЯ 184
- 11. Маслак О.О., Дзвоник Р.Я.** Національний університет «Львівська політехніка»
ПРОЦЕДУРА ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ПРИ ФОРМУВАННІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ 186
- 12. Ткач О. Ю.** Науковий керівник: **Хоменко Л.М.** Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
ОЦІНКА РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС 187
- 13. Смирнова О.В., Сороченко А.С.** Башкирский институт технологий и управления (филиал) ФБГОУ ВО «МГУТУ имени К.Г. Разумовского (ПКУ)», г. Мелеуз, Россия
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ 189
- 14. Хромушина Л.А.** Сумський національний аграрний університет

| | |
|--|-----|
| <i>МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА В ПРОЦЕСІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ</i> | 191 |
| 15. Апеева А.З. ЧУ «Академия «Volashag», г. Караганды <i>АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ</i> | 192 |
| 16. Крамаренко І.С. Миколаївський міжрегіональний інститут розвитку людини Університету «Україна» <i>СУЧАСНИЙ СТАН ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ</i> | 194 |
| 17. Хоменко Л.М. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського Петров І.В. Світловодський політехнічний коледж ЦНТУ <i>РЕЗЕРВИ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ ВАГОНОБУДІВНОГО ЗАВОДУ</i> | 196 |
| 18. Сандюк Т.А. БИТУ (филиал) ФГБОУ ВО «МГУТУ им. К.Г. Разумовского (ПКУ)» г. Мелеуз, Россия <i>ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ</i> | 197 |
| 19. Мельникова Е.Н. БИТУ (филиал) ФГБОУ ВО «МГУТУ им. К.Г. Разумовского (ПКУ)» г. Мелеуз, Россия <i>ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</i> | 199 |
| 20. Сороченко О.А. БИТУ (филиал) ФГБОУ ВО «МГУТУ им. К.Г. Разумовского (ПКУ)» г. Мелеуз, Россия <i>ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АУТСОРСИНГА ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ</i> | 201 |
| 21. Кожушко В.В. Науковий керівник: д.е.н., доц. Загірняк Д.М. Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського <i>СПЕЦИФИКА ОЦІНКИ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ ПАТ «УКРТАТНАФТА» ЗА МЕТОДОМ DCF</i> | 202 |
| 22. Камінський Л.-Р. Ю. Науковий керівник: к.е.н., проф. Поддєрьогін А.М. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» <i>НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ І ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА</i> | 205 |
| 23. Крот В.В. Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського <i>ОСОБЛИВОСТІ РИЗИКУ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ</i> | 207 |
| 24. Ємельянова Ю., Кузьменко Н. Науковий керівник: Циган Р.М. Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського <i>ЗСП ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА НА ПЕРСПЕКТИВУ</i> | 209 |

СЕКЦІЯ 7

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА

| | |
|---|-----|
| 1. Силюк Т.С., Оразнепесова Г. УО «Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина» (г. Брест, Республика Беларусь) <i>СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА В БРЕСТСКОМ РАЙОНЕ</i> | 211 |
| 2. Балабаниць А. В., Гапонюк О. І. Маріупольський державний університет <i>ІМПЕРАТИВИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬЯНСІВ У СФЕРІ ТУРИЗМУ</i> | 214 |
| 3. Юринєць З.В. Львівський національний університет імені Івана Франка <i>ПРОЦЕСНО-СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО МЕНЕДЖМЕНТУ ТУРИЗМУ</i> | 216 |
| 4. Шуплат О.М. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені | |

| | |
|---|-----|
| В. Гетьмана» | |
| <i>ШЛЯХИ АКТИВІЗАЦІЇ ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ</i> | 218 |
| 5. Козулько М.П. УО «Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина» (г. Брест, Республика Беларусь) | |
| <i>ПРИМЕНЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ STORYMAPSCASCADE ДЛЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ТУРИЗМА</i> | 220 |
| 6. Фроликов Є. С., Яценко Н.М. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського | |
| <i>ІННОВАЦІЙНІ ПОСЛУГИ В ТУРИЗМІ</i> | 222 |
| 7. Дружиніна В.В, Рухля А.С Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського | |
| <i>ВНУТРЕННИЕ И ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ ТУРОПЕРАТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</i> | 224 |

СЕКЦІЯ 1

СТРАТЕГІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЕОПОЛІТИЧНИХ ВИКЛИКІВ

СОЦІАЛЬНА БЕЗПЕКА : СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА

Коплік Ю.М.

Науковий керівник: Яценко Н.М., к.е.н., доцент

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

Забезпечення соціальної безпеки людини, суспільства і держави є центральним концептом, навколо якого має бути структурована діяльність усіх трьох гілок влади на всіх її рівнях, адже саме гарантування соціальної безпеки є необхідною передумовою позитивного сприйняття суспільством діяльності владної еліти і довіри до неї, а також успішної реалізації проголошених в Україні реформ.

Поняття «соціальна безпека» в науковій літературі досліджено недостатньо, воно не знайшло відповідного розвитку в системі соціальної політики та національної безпеки України. В Декларації про державний суверенітет України соціальна безпека розглядається як «стан гарантованої правової та інституціональної захищеності життєво важливих соціальних інтересів особи й суспільства від внутрішніх і зовнішніх загроз» [1]. Закон України «Про основи національної безпеки України» визначає безпеку як «захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечується сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних і потенційних загроз національним інтересам» [2].

Сучасна економічна література визначає соціальну безпеку як:

- як стан соціальної стабільності та спроможності протистояти соціальним загрозам;
- правовий захист прав і свобод людини, життєво важливих соціальних інтересів особи і суспільства від внутрішніх і зовнішніх загроз;
- належний рівень фінансового забезпечення офіційно встановлених соціальних стандартів та гарантій, що визначають якісний рівень життя людини і суспільства.

Структурно-функціонально система соціальної безпеки складається із елементів (рис. 1.) та принципів формування і забезпечення соціальної безпеки [3, с.196]. Соціальну безпеку можливо визначити як систему захисту населення від різноманітних загроз і небезпек, яка забезпечується на засадах соціальної відповідальності.

Соціальні загрози – негативні зміни у зовнішньому політичному, економічному або природному середовищі, а також негативні зміни в аналогічних процесах і сферах всередині країни. Законодавчо закріплене таке тлумачення загроз – «наявні та потенційно можливі явища і чинники, що створюють небезпеку життєво важливим національним інтересам України». Професор Є. Олейніков загрозу трактує як найконкретнішу і безпосередню форму небезпеки чи сукупність умов і факторів, що створюють небезпеку інтересам громадян, суспільства і держави, а також національним цінностям і національному способу життя. Є.Грабко пропонує групування загрози соціальної сфери за такими напрямками [4, с.5]: демографічні (індикатори народжуваності, смертності, старіння нації тощо); працересурсні (показники зайнятості та безробіття); загрози добробуту (ВВП на душу населення); загрози поширення соціальних негараздів (захворюваність, злочинність, самогубства та інші).

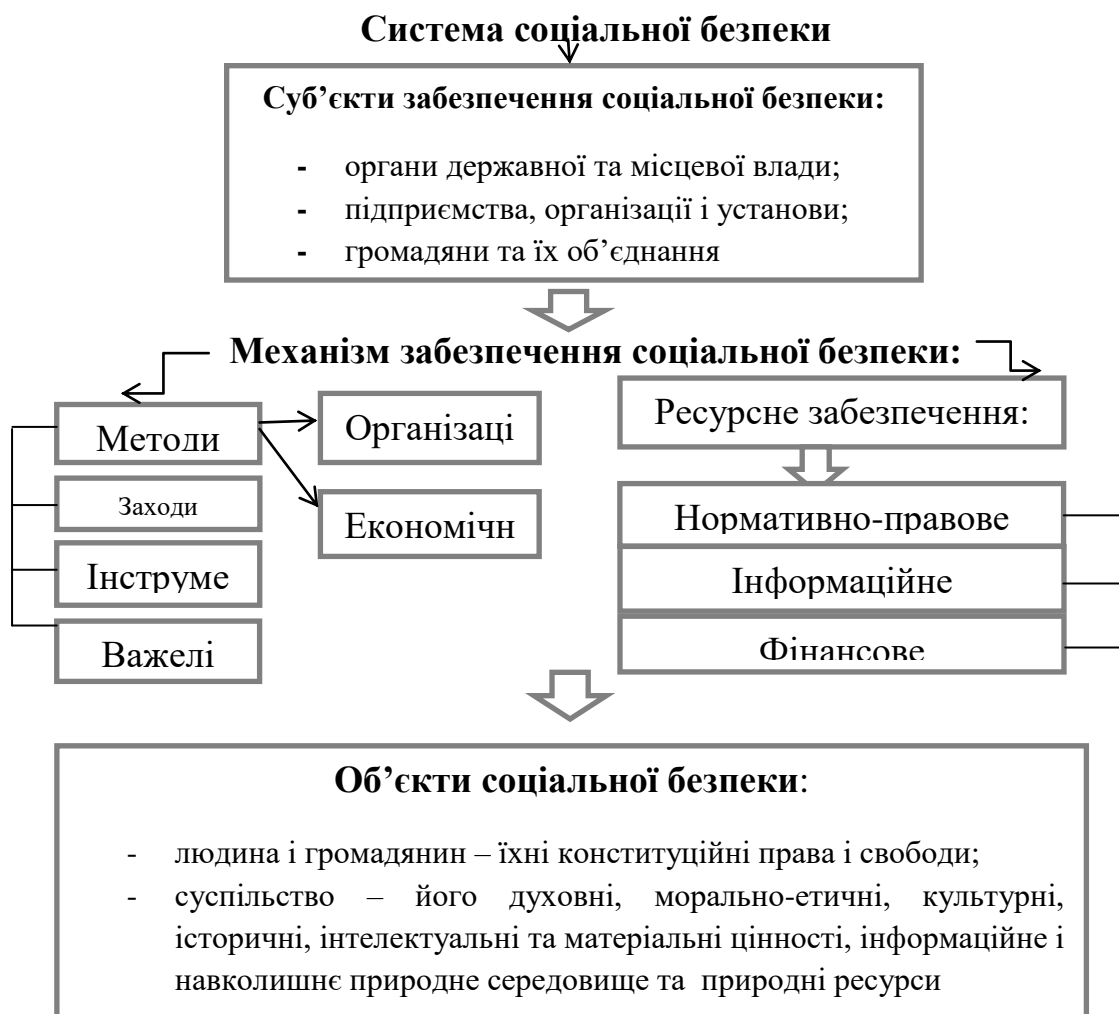


Рис.1. Система соціальної безпеки

Об'єктивний діагноз соціального стану українського суспільства свідчить про те, що основними соціальними ризиками (загрозами) соціальній безпеці є: бідність (відносна та абсолютна), майнова диференціація суспільства, соціальна нерівність, відчуженість значної кількості громадян від суспільного життя, звуження їх доступу до освіти, медицини і культури; низький рівень охоплення бідного населення соціальною підтримкою. За даними Мінсоцполітики, у 2018 році соціальну допомогу отримали 341,7 тис. сімей, тобто більше 1 млн громадян. Причому розмір допомоги був збільшений: на 250 грн – для дітей до 13 років і на 500 грн – для старших дітей [5].

Слід відмітити, що розподіл державних соціальних трансфертів є несправедливим: менше 23 % від їх загальної суми потрапляють до бідних, а майже 17 млрд грн щороку (близько 6 % доходів бюджету) надаються небідному населенню. Наявний механізм житлових субсидій, побудований на завищених нормативах споживання, не спонукає домогосподарства ощадливо використовувати комунальні послуги, що призводить до неефективного використання коштів бюджету [6].

Перелічені загрози досягли масштабів, які можуть становити (а в деякій мірі становлять) реальну загрозу національній безпеці держави. Практично з усіх найважливіших соціальних показників світового цивілізаційного розвитку Україна продовжує перебувати на небезпечній межі. Довготривала невирішеність соціальних проблем у переважній частині українського суспільства сьогодні виступає одним із

основних чинників виникнення та розвитку низки загроз у різних сегментах національної безпеки.

Соціальна сфера повинна стати органічною та більш ефективною складовою суспільно-економічного комплексу держави.

Список використаних джерел:

1. Декларація про державний суверенітет України (Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1990, N 31, ст.429). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/55-12>.
2. Про основи національної безпеки України: Закон України від 14 червня 2018р. №31. URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19> (дата звернення:02.02.2018).
3. Скуратівський В.А. Соціальна безпека українського суспільства та шляхи її забезпечення. URL: <http://visnyk.academy.gov.ua/>
4. Грабко Є.В. Забезпечення соціальної безпеки України:Регіональний аспект.Агросвіт.2010. – 5 с.
5. Міністерство соціальної політики України. URL: <https://www.msp.gov.ua/>.
6. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» Указ Президента України від 12 січня 2015 р. – URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> (дата звернення 15.02.2014).

СТРАТЕГІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ В УМОВАХ ГЕОПОЛІТИЧНИХ ВИКЛИКІВ

Самофатова В.А.

Одеська національна академія харчових технологій

Професор кафедри економіки промисловості, д.е.н., доцент

Сталий розвиток є новою світоглядною, політичною та практичною моделлю розвитку для усіх країн світу, які розпочали перехід від суто економічної моделі розвитку до пошуку оптимального балансу між трьома складовими розвитку – економічною, соціальною та екологічною [1, с. 2].

М. Хвесик та І. Бистряков відзначають, що «... за своєю сутністю концепція сталого розвитку здатна виконати роль базису формування оновленої цивілізації, оскільки забезпечує зняття суперечностей між досягненням цілей гармонійного соціально екологічного розвитку та ідеологією перманентного зростання» [389, с. 4].

Цілком природно, що для успішного функціонування у світовому співтоваристві агропродовольча сфера України має враховувати інноваційні тенденції розвитку провідних економік світу та розробити і імплементувати відповідну стратегію сталого розвитку.

Агропродовольча сфера України з її базовою складовою, сільським господарством, є «системоутворюючою в національній та регіональній економіках, формує продовольчу, і у визначених межах, економічну, екологічну та енергетичну безпеку, забезпечує розвиток технологічно пов'язаних галузей та створює соціально-економічні основи розвитку сільських територій» [292, с. 65]. Саме агропродовольча сфера є однією з найважливіших основ для розвитку України як незалежної держави. Потреби населення у всіх основних продуктах харчування повинні забезпечуватися за рахунок функціонування і розвитку достатньо потужної в ресурсному і виробничому відношеннях національної агропродовольчої сфери.

Агропродовольча сфера України протягом останніх десятиліть зазнала значних викликів, що пов'язані з екологічними проблемами, кліматичними змінами, деградаційними процесами розвитку сільських територій та звуженим відтворенням трудового потенціалу. Тому, не менш емним є поняття безпеки агропродовольчої сфери, яка перебуває у діалектичному зв'язку зі сталим розвитком: безпека цієї сфери є умовою її сталого розвитку, а останній гарантує його безпеку.

За визначенням О. Попової, концептуальними засадами сталого розвитку агропродовольчої сфери як інтегрованої агросоціоекосистеми доцільно визнати такі:

«еколого-соціальний імператив у моделі розвитку, максимальне використання внутрішніх ресурсів за економії зовнішніх, ресурсозбереження, зрівноваженість галузевого і територіального розвитку, оптимальне поєднання великих і малих форм агрогосподарювання, важливість превентивних еколого-убезпечувальних заходів, інноваційне застосування знань, досягнень науки і техніки» [262, с. 33].

З урахуванням сучасного тренду зростання кількості населення в світі, підвищення міжнародних вимог до якості продуктів харчування та зростаючий попит на продовольство, формування потужної агропродовольчої сфери слугує запорукою стійких конкурентних переваг у геополітичному просторі.

Згідно проведеного у роботі [2, с. 80] дослідження, за період 2000-2018 рр. експорт агропродовольчої продукції збільшився в 13,5 рази і в структурі загальних валютних надходжень країни становить близько 40%. Проте його товарна структура має переважно сировинне спрямування. Такий стан зумовлений відсутністю мотивації до організації роботи переробних підприємств із виробництва готової продукції з високою доданою вартістю.

Для багатьох підприємств агропродовольчої сфери нині актуальним є питання пошуку нових ринків збуту. Внутрішня і зовнішня торгівля здатна інтегрувати економічні та екологічні цілі у функціонуванні агропродовольчої сфери регіону, бути бар'єром на шляху до споживача екологічно небезпечних, неякісних, шкідливих для здоров'я людей продовольчих товарів. Для того, щоб нарощувати обсяги поставок продуктів харчування до країн світу та розширювати перелік підприємств-експортерів, необхідно відповідати високим вимогам з безпечності та якості цих продуктів. Для цього підприємствам слід впроваджувати у себе сучасні системи контролю, зокрема, систему ХАСПІ (англ. HACCP), що дозволяє оцінювати, контролювати та забезпечувати харчову продукцію на всіх етапах виробництва, і її ефективну простежуваність.

Підвищення ефективності інноваційної діяльності має пріоритетне значення у агропродовольчій сфері. Якщо раніше економіка агропродовольчої сфери складалася з розрізнених, майже незалежно функціонуючих і достатньо замкнених окремих підприємств і господарств, то нині іде процес перетворення її в складну систему, що складається із взаємодіючих суб'єктів господарювання. Одним з найефективніших шляхів становлення економічної самодостатності регіонів України є кластерна організація агропродовольчої сфери.

З нашого погляду, сталий розвиток агропродовольчої сфери – це постійне виробництво якісних і безпечних продуктів харчування, за якого негативний вплив на навколишнє середовище зведено до мінімуму, а всі ресурси задіяні максимально ефективно. Крім того, це прямий шлях до підвищення рівня життя в сільській місцевості та невеликих аграрних містах, а також економічній активізації інтеграційних процесів у АПС регіону. Очевидно, що сталий розвиток агропродовольчої сфери – це не тільки ціль, а скоріше процес, у якому зміни узгоджуються з майбутніми потребами людства.

Список використаних джерел:

1. Стратегія сталого розвитку України на період до 2030 року. URL: http://www.ua.undp.org/content/dam/ukraine/docs/SD%20Project_Ukraine_version%203-2-1.pdf (дата звернення 07.11.2019 р.).

2. Хвесик М. А. Стратегічні імперативи раціонального природокористування в контексті соціально-економічного піднесення України: моногр. М. А. Хвесик. Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2008. 496 с.

3. Самофатова В. А. Комплексний підхід до управління сталим розвитком агропродовольчої сфери Південного регіону / В. А. Самофатова // Причорноморські економічні студії. – 2016. Вип. 12. Част. II, С. 65–69.

4. Попова О. Л. Основи гармонізації аграрного і сільського розвитку в сучасній аграрній політиці. *Економіка України*. 2014. № 10, С. 32–43.

5. Сегеда С. А. Аграрно-продовольча продукція в товарній структурі зовнішньої торгівлі України. *Економіка АПК*. 2019. № 2, С. 73-83.

РЕЗЕРВИ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ ЗАВДЯКИ ПІДВИЩЕННЮ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Мочалюк Д.О.

*Науковий керівник: Хоменко Л.М., к.е.н., доцент
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського*

В умовах розбудови ринкових відносин на перший етап виступають питання оцінки ефективності управлінської діяльності стосовно здійснення фінансових операцій та обґрунтування організаційно-технічних заходів по збільшенню прибутковості. У світовій практиці діяльність управлінського персоналу структурних підрозділів незалежного бізнесового спрямування оцінюють за рівнем ефективності використання капіталу, яким вони оперують[2, с. 450]. У вітчизняній практиці показником ефективності діяльності підприємства або структурних підрозділів повинен також виступати прибуток на величину інвестицій. З названим пов'язаний показник відношення прибутку до власного капіталу, тобто широко відомий коефіцієнт віддачі акціонерного капіталу.

Професійне управління фінансовою діяльністю вимагає глибоких знань щодо збалансованості грошових і товарних потоків, доходів і витрат, коштів та джерел їх формування. Суттєво зростає значення системного вивчення фінансового стану підприємства в розрізі оцінки величини прибутку на інвестиції та збільшення коефіцієнту віддачі акціонерного капіталу. Фінансова стабільність підприємства залежить від результатів його виробничої та комерційної діяльності. За визначенням провідних фахівців підвищення фінансового стану це не гра випадку, а результат умілого управління чинниками, що визначають результати виробничо-комерційної діяльності підприємства[1, с. 342]. Фінансова діяльність як складова частина виробничо-комерційної повинна спрямовуватися на забезпечення планомірного надходження і витрачання коштів, досягнення раціональних пропорцій власного і позичкового капіталу за найбільш ефективного його використання, збільшення коефіцієнту віддачі капіталу як показника процвітання акціонерного товариства.

Збільшення прибутку на інвестиції визначає ефективність управлінської діяльності керівництва підприємства. Величину прибутку на інвестиції ($\Pi_{ін}$) розраховують як відношення чистого прибутку після оподаткування ($\mathcal{C}_{п}$) до загальної суми активів (Z_a):

$$\Pi_{ін} = \mathcal{C}_{п} / Z_a .$$

Наведений показник свідчить про ефективність використання підприємством активів та впевненість в майбутньому в успішній виробничій діяльності в порівнянні з аналогічними заводами своєї галузі.

Спеціалісти розглядають коефіцієнт прибутку на інвестиції як показник прибутковості й оборотності активів. Аналіз останніх публікацій стосовно збільшення прибутковості роботи підприємств свідчить про одночасне збільшення уваги до показника оборотності активів[3, с. 306]. Наявність надмірних коштів, заморожених в активах підприємства, може слугувати перешкодою для зростання прибутку, як і їх надмірні витрати. Нині загальноновизнана необхідність одночасного аналізу як коефіцієнту прибутковості, так і показника оборотності активів за оцінки ефективності управлінської діяльності підприємства. Розділення коефіцієнта прибуток на інвестиції на складові за відомою формулою Дюпона дозволяє здійснювати обґрунтований аналіз цих двох показників:

$$\Pi_{ін} = \mathcal{C}_{п} / Z_a = \mathcal{C}_{п} / \Pi_{род} \times \Pi_{род} / Z_a = K_{пр} \times O_{закт};$$

де $P_{\text{род}}$ – величина продаж; $K_{\text{пр}}$ – коефіцієнт прибутковості; $O_{\text{закт}}$ – оборотність загальної суми активів.

Розподіл прибутку на інвестиції на складові дозволяє виокремити здатність топ-менеджерів акціонерного товариства ефективно управляти активами при одночасному виваженому контролі за витратами. Коефіцієнт прибутковості, як відсоток прибутку отриманий від продаж, свідчить про рентабельність або ефективність здійснення фінансових операцій. З іншої сторони, оборотність загальної суми активів, як кількість операцій, за яких розміщені в активах інвестиції обертаються в продовж року з результатом утіленим у величину продаж, надає можливість оцінити рівень ефективності використання активів підприємства.

В провідних компаніях світу фінансові менеджери широко використовують розподіл показника прибутку на інвестиції на складові з метою опрацювання та впровадження ефективної стратегії капіталовкладень[2, с. 991]. Коефіцієнт прибутковості та оборотність загальної суми активів науковцями трактуються відповідно як маржа і оборотність. Такий розподіл показника прибутку на інвестиції створює ряд переваг в порівнянні з початковою формулою і дозволяє: визнати оборотність як ключовий момент при визначенні загального прибутку по капіталовкладенням тобто рентабельність і оборотність виступають провідними факторами в збільшенні загальної доходності.

Список використаних джерел:

1. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов/ Пер. с англ. Е.А. Ананькина; под ред. Белых М.И. Москва, 1997. 631 с.
2. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. Н. Барышниковой. Москва, 2008. 1008 с.
3. Інноваційна складова економічного розвитку: монографія / НАН України, Ін-т економіки; відп. редактор Л.К. Безчасний. Київ, 2000. 394 с.

СТАН ГРОШОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Колісник А.О.

*Науковий керівник: Глухова В.І., к.е.н., доцент
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського*

Грошовий ринок – частина ринку позикових капіталів, де здійснюються переважно короткострокові (від одного дня до одного року) депозитно-позикові операції, що обслуговують головним чином рух оборотного капіталу фірм, короткострокових ресурсів банків, установ, держави і приватних осіб [3].

На сучасному етапі розвитку економіки України все більш важливим є процес функціонування грошового ринку. Грошовий ринок є однією із центральних ланок функціонування національної ринкової економіки країни. Особливої актуальності набуває взаємодія грошового ринку з іншими сферами фінансової системи.

Зокрема один із найбільш авторитетних науковців у сфері фінансів в Україні М. І. Савлук зазначає, що грошовий ринок можна розглядати як механізм балансування попиту та пропозиції, що забезпечує зрівноваженість і стабільність процента як ціни грошей. Він також підкреслює, що грошовий ринок є найбільш широким, узагальнюючим явищем, яке включає ринки коротко- та довгострокових банківських кредитів, валютний ринок і ринок цінних паперів. Відповідно до правил НБУ виділяють грошові агрегати різного складу.

Відповідно до правил НБУ виділяють грошові агрегати різного складу:

- M_0 - включає готівкові кошти в обігу поза депозитними корпораціями.
- M_1 - грошовий агрегат M_0 та переказні депозити в національній валюті.
- M_2 - грошовий агрегат M_1 та переказні депозити в іноземній валюті й інші депозити.

- M_3 (грошова маса) - грошовий агрегат M_2 та цінні папери, крім акцій.

Грошова маса в Україні характеризується наявністю сталої тенденції до зростання (рис. 1).

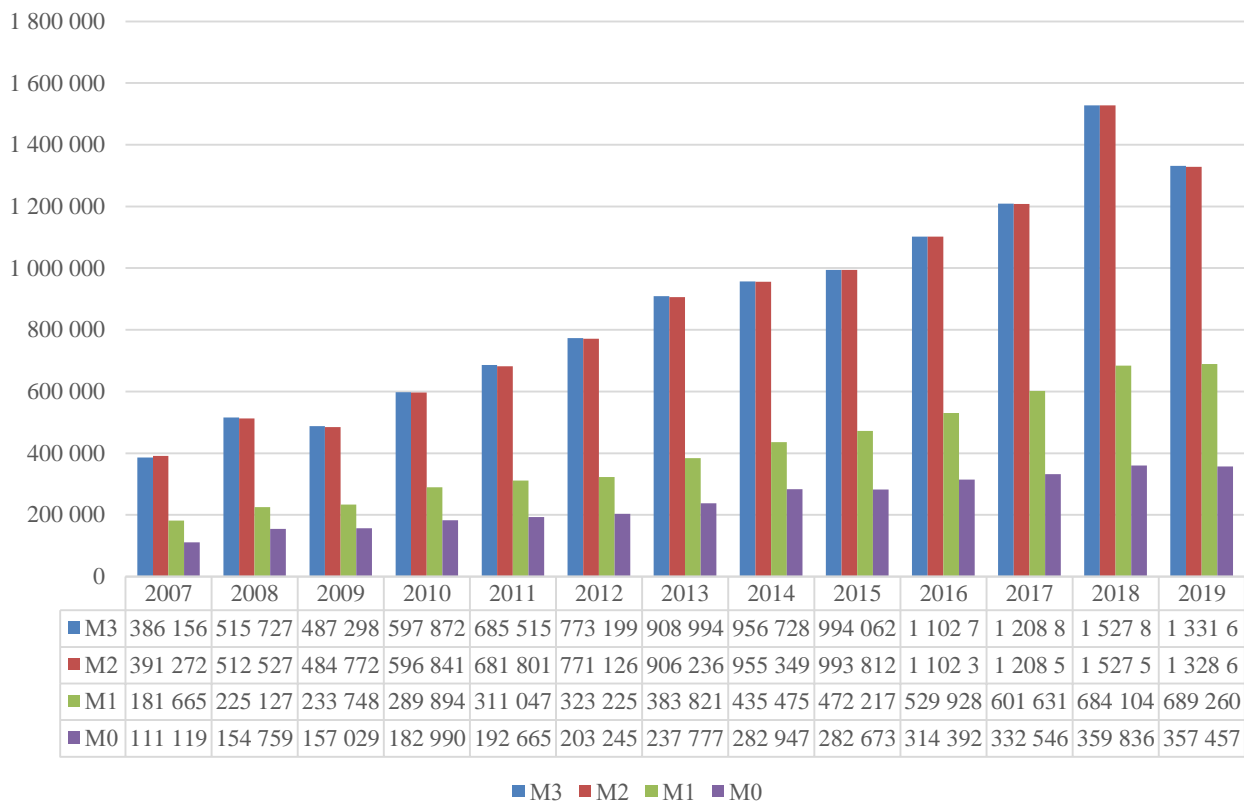


Рис. 1 Динаміка грошових агрегатів України за 2007 – 2018 рр., млн. грн. [1]

Ми можемо спостерігати, що з 2007 по 2019 рік динаміка грошових агрегатів зростає. Агрегат M_2 та агрегат M_3 зростають, майже, однаково. Так грошовий агрегат M_0 зріс на 357 457 млн. грн., що склало майже 322% порівняно з 2007 році. Грошовий агрегат M_1 – зріс на 507 595 млн. грн., що склало, порівняно з 2007 році – 379%, що є найбільшим темпом зростання. Це свідчить про M_1 виражає масу грошей, яка перебуває безпосередньо в обігу, реально виконуючи функції засобів обігу і платежу, і тому є найбільш ліквідною. Грошовий агрегат M_2 зріс – на 340%(937 377 млн. грн.) відповідно до 2007 року, а грошовий агрегат M_3 зріс – на 345%(945 540 млн. грн.). Найбільші темпи зростання у грошовому агрегаті M_1

Це характеризує зростання обсягу грошової маси в країні, що призводить до збільшення готівки в структурі грошового обороту. Основною причиною зростання грошової маси є інфляція, девальвація грошової одиниці, зростання доходів населення.

Також станом на жовтень 2019 році грошові агрегати знизилися порівняно з 2018 року, окрім M_1 . Грошовий агрегат M_0 , тобто готівка поза банками, знизився з 359 836 млн. грн до 357 457 млн. грн, тобто на 27 290 млн. грн., M_2 знизився на – 198 905 млн. грн. та M_3 знизився з 1 527 839 млн. грн. у 2018 році до 1 331 696 млн. грн у 2019 році, що склало різницю у 196 143 млн. грн. Це свідчить про те що в Україні почалося більше довіра до банків а також зміцнення гривні до іноземної валюти.

Отже, основні засади грошово-кредитної політики на 2018 рік повинні враховувати тенденції розвитку вітчизняної економіки та грошово-кредитної сфери в межах завдань Національного банку України для досягнення цілей забезпечення стабільності грошової одиниці [2].

Економіка України має потужний фундамент для розвитку фінансової системи. Національний банк України продовжує працювати на забезпечення цінової та фінансової стабільності, разом із фінансовим сектором сприятиме економічному зростанню. Це підтверджує оприлюднена новим Головою НБУ Я. Смолієм 16.03.2018 р. «Стратегія НБУ, яка встановлює цілі на середньостроковий період» [5]. Основними цілями НБУ на середньостроковий період стануть:

- низька та стабільна інфляція;
- стабільна, прозора та ефективна банківська система;
- відновлення кредитування;
- ефективне регулювання фінансового сектору;
- вільний рух капіталу; фінансова інклюзія;
- сучасний, відкритий, незалежний, ефективний центральний банк.

Список використаних джерел:

1. Вплив грошового ринку на розвиток економіки країни : веб-сайт. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/15_ukr/109.pdf.
2. Грошовий ринок : веб-сайт. URL: <https://dl.sumdu.edu.ua/e-pub/21643/223056/index.html>.
3. Огляд депозитних корпорацій, сайт НБУ: веб-сайт. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=44440>.
4. Офіційний сайт Національного Банку : веб-сайт. URL: <https://bank.gov.ua>.
5. Сучасний стан грошового ринку та особливості емісії грошей в Україні : веб-сайт. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_27/3/6.pdf.

ИНКЛЮЗИВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: БАРЬЕРЫ И ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ

*Ховрак И., к.э.н., доц
Кременчугский национальный университет им. М. Остроградского
Игнатавичюте Д.
Университет прикладных наук, Вильнюс, Литва*

Инклюзивное образование способствует устойчивому развитию общества, устраняя социальные, экономические, структурные и правовые барьеры для доступа к качественному образованию. При этом инклюзивное образование гарантирует доступ к обучению в течение всей жизни, а также к обучению, которое отвечает и адаптируется к потребностям обучающихся. Право на качественное инклюзивное образование закреплено в ряде правовых документах как на европейском, так и на международном уровне. Так, приоритетность инклюзивного и устойчивого развития отображена в стратегии «Европа 2020» [1], Целях устойчивого развития ООН [2], принципах укрепления европейской идентичности через образование и культуру [3]. Инклюзивное образование принято рассматривать как процесс удовлетворения образовательных потребностей всех учащихся посредством изменения и модификации содержания, подходов, стратегий [4].

Важно понимать, что образование – это ключ к интеграции, социальной справедливости, равноправию в обществе и сбалансированному развитию. При этом инклюзивное образование является наиболее эффективным инструментом для развития необходимых навыков и формирования солидарности среди людей с особыми потребностями и их сверстников, создающим возможности для лучшей профессиональной подготовки к различным видам деятельности.

Европейское агентство по особым потребностям и инклюзивному образованию, являющееся платформой для сотрудничества в европейском образовательном пространстве, предоставляет лучшие практики и рекомендации по внедрению инклюзивного образования

[5]. Литва приєдналась к Агентству в 2004 году. При этом, третья цель Национальной стратегии в области образования Литвы на 2013–2022 годы направлена на обеспечение доступа к образованию и создание равных возможностей, а именно: максимизировать развитие детей и молодежи в образовании; предоставить ученикам, студентам и молодежи наиболее благоприятные возможности для развития индивидуальных способностей и удовлетворения их особых потребностей в области образования и обучения; оказывать эффективную педагогическую и психологическую помощь студентам с трудностями в обучении. Внедрение практик инклюзивного образования позволило адаптировать образовательный процесс с точки зрения потребностей учащихся, повысить учебную мотивацию, поощрить успехи учащихся, их позитивные личные качества и творческий подход, а также способствует сотрудничеству между учащимися, родителями и преподавателями.

Список использованных источников:

1. Europe 2020 “A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth”, 2010. URL:<https://ec.europa.eu/eu2020/pdf>(дата звернення: 25.11.2019).
2. Sustainable Development Goals, 2015. URL:<https://sustainabledevelopment.un.org/?menu=1300> (дата звернення: 25.11.2019).
3. European Commission, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions on “Strengthening European Identity through Education and Culture”, 2017. URL:<http://eur-lex.europa.eu/>(дата звернення: 25.11.2019).
4. Guidelines for Inclusion: Ensuring Access to Education for All, 2005. URL:<https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000140224>(дата звернення: 25.11.2019).
5. The European Agency for Special Needs and Inclusive Education. URL:<https://www.european-agency.org/>(дата звернення: 25.11.2019).

ЯКІСНИЙ АНАЛІЗ РІВНЯ КСВ ПІДПРИЄМСТВА

Булка А. О., Ігнатова А.В.

Науковий керівник: Шаповал Л. П., к.е.н., доц.

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

У сучасному світі на сталий розвиток підприємств впливають не лише економічні показники, але й ефективність взаємодії із основними стейкхолдерами, уміння налагоджувати конструктивний діалог, якість управління іміджем та репутацією підприємства. У таких умовах значущості набуває забезпечення високого рівня корпоративної соціальної відповідальності (КСВ).

Єдиним інструментом зовнішнього моніторингу розвитку КСВ в Україні є рейтингування найбільших українських компаній на основі індексу прозорості. Дане оцінювання реалізується за ініціативою Центру «Розвиток КСВ» з 2011 р., а індекс використовується для оцінки рівня розкриття інформації з КСВ на сайтах компаній.

Об'єктом оцінки є сайти українських компаній або їхні сторінки на сайтах міжнародних компаній. Зокрема, оцінюється інформація щодо політики та результатів її впровадження із різних аспектів КСВ за 4 категоріями: звітність, зміст, навігація і доступність. Безпосередньо Індекс прозорості визначається окремо за сайтом кожної компанії як відношення суми фактично отриманих балів до максимально можливої (одиниця виміру – відсотки).

Щороку на офіційному сайті Центру «Розвиток КСВ» оприлюднюється звіт про проведення даного рейтингування із висвітленням методики та підсумкових оцінок [2]. Проте інформація у даному звіті не дає змоги виявити, скільки балів отримали підприємства

за окремими критеріями, тому неможливо виявити переваги та недоліки кожного підприємства щодо висвітлення інформації з КСВ.

На основі зазначеної методики нами було проведено якісний аналіз рівня КСВ на прикладі ПАТ «Укртатнафта» (табл. 1). За даними Центру «Розвиток КСВ», динаміка підсумкової кількості балів ПАТ «Укртатнафта» виглядала таким чином: у 2017 р. кількість отриманих балів становила 11, а у 2018 р. – 15 балів (із 100 максимально можливих). Отже, протягом 2017-2018 рр. рівень розкриття інформації на офіційному сайті був доволі низьким, хоча зріс від 11% до 15% [2].

Таблиця 1

Якісний аналіз рівня КСВ ПАТ «Укртатнафта» [1], 2019 р.

| Категорії оцінки | Критерії оцінки | Наявність (+)/ Відсутність (-) |
|------------------|---|-----------------------------------|
| 1. Звітність | 1.1 Наявність звіту про корпоративну соціальну відповідальність компанії (наприклад, інтегрований звіт, звіт відповідно до GRI-стандартів або з його елементами, загальний звіт із висвітленням деяких елементів КСВ) | - |
| 2. Зміст | 2.1 Бізнес-профіль та стратегія компанії | - |
| | 2.2 Структура управління | + |
| | 2.3 Бонуси та політика заробітної плати (винагорода керівництву) | - |
| | 2.4 Наявність інформації про управління корпоративною відповідальністю | - |
| | 2.5 КСВ-стратегія або КСВ-цілі | - |
| | 2.6 Пріоритети з КСВ | - |
| | 2.7 Інтеграція питань КСВ у бізнес-стратегію | - |
| | 2.8 Кодекс етики та результати його впровадження | - |
| | 2.9 Політика дотримання прав людини (недискримінації, працевлаштування людей з особливими потребами, гендерної рівності) та її результати | - |
| | 2.10 Антикорупційна та комплаєнс-політика та її результати | - |
| | 2.11 Діалог із зацікавленими сторонами (визначено зацікавлені сторони, питання, які обговорюються зі стейкхолдерами, визначено канали комунікації зі стейкхолдерами та існує план взаємодії) | + |
| | 2.12 Вплив на робочі місця (розвиток персоналу, здоров'я та безпека, наявність профспілки та колективного договору та ін.) | + |
| | 2.13 Програми роботи із споживачами та їх результати (захист здоров'я та безпеки, захист даних і конфіденційність, програми просвіти, система обслуговування та скарг споживачів, стале споживання) | - |
| | 2.14 Програми впровадження КСВ у ланцюг постачання та їх результати | - |
| | 2.15 Політика відповідального маркетингу та її результати | - |

| Категорії оцінки | Критерії оцінки | Наявність (+)/ Відсутність (-) |
|------------------|--|-----------------------------------|
| | 2.16 Політика розвитку та підтримки громад (стратегія роботи з громадою, розвиток підприємництва, освіта, охорона здоров'я) та її результати | - |
| | 2.17 Політика охорони довкілля та її результат (CO ₂ , інші викиди, вода, екологічний аудит і його результати, штрафи, екологічні сертифікати, екопроекти компанії) | + |
| | 2.18 Стандарти з охорони довкілля, якості продукції тощо, які впроваджує компанія | + |
| 3. Навігація | 3.1 Наявність функції «пошук» та «меню» | + |
| | 3.2 Розділ на сайті з інформацією про КСВ | - |
| | 3.3 Повна контактна інформація | + |
| 4. Доступність | 4.1 Наявність мобільної версії сайту | - |
| | 4.2 Вибір мови | + |
| | 4.3 Використання нових трендів комунікацій у процесі подання інформації (відео, інфографіка, окремі сторінки КСВ-проектів або КСВ-ініціатив у соціальних мережах, блог з питань КСВ) | + |
| | 4.4 Адаптація сайту для людей із вадами зору | - |

Проведений аналіз орієнтовно підтверджує результати розрахунків, проведених Центром «Розвиток КСВ» у 2017-2018 рр., а саме:

- нефінансової звітності на сайті не було опубліковано;
- політика та результати її впровадження за усіма аспектами КСВ майже не висвітлені;
- відсутній окремий розділ на сайті з інформацією про КСВ;
- недостатній ступінь використання нових трендів комунікацій у процесі подання інформації;
- мобільна версія сайту недоступна;
- сайт неадаптований для людей із вадами зору.

Отже, ПАТ «Укртатнафта» слід приділити посилену увагу висвітленню діяльності з КСВ. Зокрема, слід розробити систему підготовки і подання нефінансової звітності – КСВ-звітів відповідно до GRI-стандартів. Також необхідно активізувати зусилля з інтеграції показників досягнення Цілей сталого розвитку в політику КСВ та корпоративну нефінансову звітність. Це допоможе проаналізувати вплив компанії на суспільство і довкілля.

Зміст КСВ-інформації повинен відповідати вищезазначеним критеріям оцінювання, бути максимально повним та актуальним, адже дедалі частіше інвестори, споживачі, партнери та органи влади цікавляться КСВ-практиками компаній та їхньою результативністю. Для того, щоб виявити, які питання цікавлять основних стейкхолдерів компанії, слід проводити систематичні консультації з основними групами стейкхолдерів, опитування на сайті тощо. Це не тільки дозволить підвищити рівень прозорості ПАТ «Укртатнафта», а й слугуватиме інструментом формування репутації компанії.

Також слід звернути увагу на ті питання, які перебувають у центрі уваги світової спільноти з КСВ: дотримання прав людини, відповідність стандартам екологічного менеджменту, впровадження КСВ-програм у ланцюг постачання, політика відповідального маркетингу та інше.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт ПАТ «Укртатнафта». URL: <http://www.ukrtatnafta.com/>
2. Центр «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності». URL: <http://csr-ua.info/csr-ukraine/>

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

*Тихоненко О. О., магістр з державної безпеки
Інститут УДО України КНУ ім. Т. Г. Шевченко*

Зважаючи на специфічні умови, що виникли за останні роки - геополітичні проблеми, що спричинили бойові дії на сході країни та втрату значної частини території держави, забезпечення безпеки стає однією з найбільш важливих і актуальних проблем, що зачіпають всі сфери діяльності і економічна не є винятком. Розвиток ринкової економіки в умовах нестабільності, як внутрішньої, так і зовнішньої, деякої суперечливості здійснених реформаційних процесів, виявив актуальність розробки і удосконалювання теорії комплексної (корпоративної) безпеки бізнесу, як особливої форми організації та реалізації економічної діяльності. В свою чергу необхідно зазначити, що сучасний бізнес нами розглядається у широкому розумінні, тобто як велика сукупність людей, що об'єднана спільною метою. Саме в вищезазначених умовах, стан безпеки бізнесу має велике значення для держави та суспільства в цілому. Це обумовлено тим, що бізнес є носієм соціального навантаження - роботодавцем, платником податків, тощо, що певною мірою є важливою умовою сталого функціонування більшості державних процесів, політичного і економічного розвитку рівня країни. Зокрема бізнес, як велика людська сукупність, в свою чергу складається з декількох складових: комерційних об'єднань, створених для отримання прибутку; некомерційних об'єднань, створених за певними інтересами людей – релігійні, політичні, громадські та інші, що мають можливість певною мірою впливати на окремі ситуації у суспільстві.

Спираючись на історичний досвід, як приклад - глобальна криза 2008 року, що виникла на підґрунті сукупності кризових явищ світових корпорацій страхової та фінансової сфери, можливо виділити зворотну залежність, згідно якої кризові явища, що трапляються з комерційними об'єднаннями в економічному середовищі, можуть провокувати глобальні кризи економічної, соціальної та політичної сфери, що несуть пряму загрозу державній безпеці країни [1]. Виходячи з даної тези, безпека держави напряму взаємозв'язана з безпекою бізнесу, особливо якщо бізнес розуміється як велика сукупність людей, що об'єднана спільною метою.

Найбільш поширеним визначенням безпеки суб'єкту бізнесу можливо трактувати, як стану ефективного використання його ресурсів – прав, капіталу, персоналу, технології, устаткування, тощо, і існуючих ринкових можливостей, що дозволяє запобігати внутрішнім і зовнішнім негативним впливам – загрозам, забезпечити його тривале виживання і стійкий розвиток на ринку, відповідно до обраної цілі. Основними загрозами в даному випадку можливо виділити загрози, що є природними за своїм походженням та ті, що за своїм походженням містять антропогенну складову, тобто так званий «людський фактор» [2].

В сучасних умовах, що обумовлені наявністю загроз з антропогенною складовою, необхідно використання сучасних методів, що дали б змогу попередити, мінімізувати загрози даного характеру. Одним з таких методів є профайлінг, який надає суттєву допомогу в оцінці бізнес-ризиків, ділових та особистісних якостей особистості, її благонадійності, лояльності, справжніх мотивів і планів. Важливість такої інформації в бізнесі неможливо оцінити, оскільки вона дозволяє не тільки уникнути непотрібних помилок і розчарувань, але і в самому початку комунікації чітко розуміти перспективи співпраці з тим чи іншим

партнером. Рахується, що успіх в бізнесі багато в чому залежить від того, наскільки партнери вміють встановлювати партнерський контакт, налаштуватися на потрібну людину. Прикладом такого успішного застосування профайлінгу, є автор книги «Мова рухів» Алан Піз, який застосовуючи методи зчитування невербальних проявів людини, зміг адаптувати профайлінг в рамках особистих бізнес процесів [3].

За останні роки, технологія профайлінгу зазнала певних змін, а саме поєднання її зі штучним інтелектом та нейронними мережами, що дозволило обробляти великі об'єми інформації. Такий симбіоз був високо оцінений спеціалістами в ході процедури підбору персоналу кадровими службами, де за допомогою методів профілювання проводять первинний скринінг і оцінюють відповідність кандидата до посади, порівнюють індивідуальні та професійні особливості особистості для більш повноцінної їх реалізації в рамках затвердженої стратегії. Як приклад актуальності та зацікавленості до кадрового профайлінгу можливо привести цитату директора центру зайнятості Чернігівської області Л. Падалки: «Однією з технологій, яка довела свою ефективність у роботі центрів зайнятості багатьох країн світу, а сьогодні впроваджується в нашій країні, є технологія профілювання. Вона дозволяє вже на початкових етапах виявляти групи безробітних з високим ризиком довготривалого безробіття та надавати їм послуги, що прискорять їх працевлаштування» [4]. Аналіз загроз, що обумовлені специфікою діяльності банківського сектора, дозволив створити алгоритм скринінгу і оцінки банківських ризиків, що застосовується для зниження ризиків втрати при кредитуванні громадян і юридичних осіб, де аналізується інформація, що надійшла від особи-позичальника та прораховуються ризики неповернення кредитних коштів при подачі заявки або після співбесіди з таким потенційним позичальником. Методика профайлінгу також з успіхом вирішують питання, що пов'язані з заходами по виявленню шахраїв та злочинних схем, що спрямовані на отримання незаконної вигоди на момент звернення в страхову компанію або при настанні страхового випадку. Резюмуючи вищезазначене, необхідно підкреслити важливість забезпечення безпеки бізнес-процесів, що дозволяє мінімізувати загрозу так званого «людського фактору».

Список використаних джерел:

1. Домбровски М. Глобальный финансовый кризис и его последствия для развивающихся рынков. URL: <https://caseresearch.eu> (дата звернення: 25.11.2019)
2. Мягченко О.П. Безопасность жизнедеятельности людини та суспільства. Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2010. 384 с.
3. Пиз А. Язык жестов: увлекательное пособие для деловых людей. М.: Ай-Кью, 1992. 112с.
4. Новації служби зайнятості – профілювання та кейс-менеджмент. URL:<https://chg.dcz.gov.ua>(дата звернення: 25.11.2019)

РОЛЬ УНИВЕРСИТЕТОВ В РАЗВИТИИ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

*Лючвайтене А., декан экономического факультета
Университет прикладных наук, Вильнюс, Литва
Мартишене Р., заместитель декана экономического факультета
Университет прикладных наук, Вильнюс, Литва*

Роль университетов в развитии молодежного предпринимательства определяется в широком смысле как формирование знаний и навыков, необходимых молодым людям для формирования предпринимательского мышления и принятия решений в сложных и быстро меняющихся условиях рынка. Университеты способны обеспечить среду, в которой молодежное предпринимательство может процветать и где предприниматели могут

проводить апробацию новых идей. При этом образование следует рассматривать как основополагающий механизм достижения устойчивого экономического развития и общественного прогресса.

Некоторые ученые считают, что предпринимательству нельзя научить с помощью современных теорий или парадигм [3-4], другие сосредоточены на исследовании цели и содержания обучения предпринимательству [1-2; 5]. Проведенное исследование предоставляет возможность предложить следующие направления для усиления роли университетов в развитии молодежного предпринимательства:

Совершенствование методики обучения предпринимательству, поскольку обучение предпринимательству (организации эффективно действующего нового бизнеса) отличается от привычного бизнес-образования (управления существующим бизнесом). Соответственно, университетам следует включать в образовательные программы курсы по творческому мышлению, ведению переговоров, лидерству, разработке, финансированию и продвижению новых продуктов и услуг, защите интеллектуальной собственности. При этом важно предоставлять информацию о возможностях карьеры и рисках предпринимательства. Достаточно полезным для обучения будет написание бизнес-планов, создание студенческих стартапов, встречи и консультации с предпринимателями; анализ кейсов успешных бизнес-практик.

Усиление требований при поступлении, которые позволят идентифицировать и отобрать потенциальных предпринимателей. Различные тесты, групповые дискуссии и собеседования могут быть использованы при выборе осознанных кандидатов на программы обучения предпринимательству, поскольку не у каждого есть высокий предпринимательский потенциал.

Привлечение представителей предпринимательской среды, способных поделиться опытом оценки рисков и восприятия возможностей, а также обладающих хорошими коммуникативными навыками. Необходимо создавать сеть предпринимателей и менеджеров, к которой студенты могли бы обратиться за советом и поддержкой.

Список использованных источников:

1. Carrier C. Strategie sforteaching entrepreneurship: what else be yond lectures, case studies and business splan? Hand book of Researchin Entrepreneurship Education, 2007, Vol. 1, P. 31-41.
2. Fayolle A., Gailly B. The Impact of Entrepreneurship Educationon Entrepreneurial Attitudes and Intention: Hysteresis and Persistence, Journal of Small Business Management, 2013. URL:<http://onlinelibrary.wiley.com> (дата звернения: 25.11.2019)
3. Katz J.A. The chronology and intellectual trajectory of American entrepreneur ship education. Journal of BusinessVenturing, 2003, 18(3), P. 283-300.
4. Kuratko D. F. The emergence of entrepreneur ship education: development, trends and challenges. Entrepreneur shipTheory and Practice, 2005, 29(5), P. 577-597.
5. Zagirniak D., Khovrak I., Perevozniuk V.The convergence of the teaching methods at Scottish and Ukrainian universities in the context of ethic leadership. International Journal of Engineering & Technology,2018, Vol 7, № 4.3, Special Issue 3, P. 550-556.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ДУАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ПОТРЕБНОСТЕЙ РЕГИОНА

*Садаускис А., проректор
Университет прикладных наук, Вильнюс, Литва
Ховрак И., к.э.н., доц.*

Кременчугский национальный университет им. М. Остроградского

Каждый регион уникальнй с точки зрения имеющихся ресурсов: природных, географических, человеческих, технологических. Однако, система высшего образования,

учитывающая потенциал и потребности региона, способна помочь региону достичь экономического развития, социальной стабильности и экологической безопасности. Именно при дуальном образовании возникает возможность объединить усилия университетов и бизнеса для подготовки специалистов, необходимых современному рынку (рис. 1). В таком случае, задача бизнеса состоит в том, чтобы предоставить студентам практический опыт и необходимые навыки. Университеты, в свою очередь, дают студентам глубокие теоретические знания.

| | | | |
|------------------------|---------|--|---|
| Уровень координации | Высокий | Модель консорциума: Отраслевая ассоциация устанавливает профессиональные стандарты; согласовывает образовательные программы с потребностями отрасли и региона | Солидаристическая модель: Сильные отраслевые организации контролируют стандарты образовательных программ; постоянный диалог о формировании необходимых навыков |
| | Низкий | Либеральная модель: Конкурентный рынок труда; конкурентный рынок образовательных услуг; несколько двусторонних соглашений между университетами и бизнесом | Родительская модель: Крупные корпорации / монополии инвестирует в обучение собственного персонала; установление перечня необходимых навыков для инвестора |
| | | Низкий | Высокий |
| Уровень инвестирования | | | |

Рис. 1. Модели дуального образования*

* составлено на основании источника [1, с. 13]

Динамичность развития современной глобальной экономики, в условиях которой отдельные отрасли заметно меняются за короткие промежутки времени, требует достаточной гибкости для адаптации к различным технологиям. В свою очередь, это приводит к изменению процесса образования и обуславливает необходимость координации усилий бизнеса и университетов при подготовке специалистов. При этом эффективность образовательных программ и их соответствие потребностями отрасли и региона зависит от ряда факторов. Необходимы механизмы оценки потребностей регионального рынка труда, а не просто оценки спроса студентов и возможностей учебных заведений. Одновременно важно основывать образовательные программы на базовых академических навыках, понимая способы их интеграции в профессиональные курсы. Также среди факторов влияния необходимо выделить диапазон программ, которые предлагают возможности для различных отраслей региона, наличие гибких форм обучения. Соответственно, при дуальном образовании учебные планы и программы организованы таким образом, чтобы удовлетворить потребности региона как в содержании, так и в формах обучения. При этом данные программы могут быть разработаны в партнерстве с органами местного самоуправления, работодателями и профсоюзами.

Дальнейшее развитие дуального образования требует решения некоторых сложных вопросов, а именно: определение принципов финансирования дуального образования, поиск наставников и менторов из бизнеса, снижение рисков, связанных с появлением слишком узких специалистов и неспособностью к быстрой переквалификации персонала. В результате повысится качество подготовки специалистов, усилится роль работодателей на образовательный процесс, повысится мотивация к обучению и уровень занятости молодежи.

Список использованных источников:

1. Remington T. F. Public-Private Partnerships in VET: Translating the German Model of Dual Education. Moscow: HSE Publishing House, 2017. 26 p.

ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ

*Глухова В.І., к.е.н., доц
Струтинська Ю.В.,
Циган К.А.*

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

Перелік видів зовнішньоекономічної діяльності, які можуть здійснюватися суб'єктами цієї діяльності в Україні, закріплює ст. 4 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили та багато інших. Однак, для підприємств найважливішим є експорт, тому що являється джерело надходження валютної виручки на мікро- та макrorівнях.

З давніх часів розвинена економіка країни є характеристикою розвиненості країни і суспільства в цілому. Основним показником економічно-розвиненої країни є саме експорт країни.

У відкритій економіці експорт розглядається як інструмент забезпечення розширеного ринкового простору. Розвиток експортно-орієнтованої діяльності, підвищення добробуту та якості життя населення залежить сьогодні від успіхів країни в економічно вигідному обміні.

Розвиток зовнішньої торгівлі, зокрема нарощування експорту країни на світовому ринку, збільшення або, принаймні, збереження його питомої ваги у світовій торгівлі, є надзвичайно важливим чинником функціонування національної економіки будь якої держави.

Тому саме сьогодні актуальним є дослідження розвитку експортного потенціалу та експортно-орієнтованої економіки країни.

Дослідження публікацій розкривають також аспекти підтримки державою господарської діяльності в галузі. Проте підтримки розвитку експорту і експортно-орієнтованої економіки майже не призначено. Формування та реалізація експортного потенціалу є складним і багатоаспектним процесом, який охоплює як внутрішньо-економічні, так і зовнішньоекономічні складові та чинники різновекторної дії.

Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується достатньо суперечливими процесами: з одного боку – об'єктивною основою розвитку національних економік стають процеси економічної інтеграції, транс націоналізації і створення глобальних економічних систем; з іншого боку – все більше уваги країни приділяють відстоюванню своєї національної ідентичності не тільки в політичному, культурному і соціальному вимірі, але і у сфері економічного розвитку.

Якщо розглядати економіку країни, то розвинутою країною буде та країна, де експорт перевищує імпорт, бо вважається, що країна може забезпечити свою країну необхідним і частково інші країни.

Суть експортно-орієнтованої моделі полягає у всебічному заохоченні виробництв, орієнтованих на експорт своєї продукції. Основні заохочувальні заходи спрямовані на розвиток і підтримку конкурентоспроможних експортних галузей. Пріоритетним завданням вважається виробництво конкурентоспроможної продукції і вихід з нею на міжнародний ринок. Відбувається орієнтація промисловості країни на світову кон'юнктуру з метою захоплення якомога більшої частки світового ринку.

Важливими перевагами цієї моделі є включення країни в світове господарство і доступ до світових ресурсів і технологій; розвиток сильних конкурентних галузей економіки, які забезпечують мультиплікативний ефект розвитку інших, «внутрішніх» галузей і є основним постачальником грошових коштів до бюджету; залучення валютних коштів в країну і їх інвестування в розвиток виробництва і сфери послуг національної економіки. Крім позитивних факторів, у будь – якої моделі є і негативні.

Негативні фактори при реалізації експортно-орієнтованої моделі пов'язані в основному з сировинним експортом, оскільки надмірне його присутність в структурі експортованої продукції загрожує привести до примітивізації структури національної промисловості; зростання корупції у владних структурах; відтоку людських і фінансових ресурсів з обробної промисловості країни (що і сталося з Венесуелою), що в довгостроковому плані може привести до ослаблення конкурентоспроможності обробної промисловості країни, уповільнення темпів економічного зростання і зменшення рівня накопичуваних знань, оскільки найбільш інтенсивно процес накопичення знань (а, в кінець кінцем, зростання людського капіталу) відбувається в обробному секторі – ця ситуація в сучасній економічній теорії отримала назву «голландської хвороби». Стагнація ж в обробній промисловості здатна привести до її відставання від світового технологічного розвитку і необхідності імпортувати нову техніку, що практично обнуляє ефект від сировинного експорту, оскільки ставить економічний розвиток країни в залежність від іноземних виробників (що і сталося в Росії).

Крім того, існують негативні моменти і при орієнтації країни на експорт навіть промислового обладнання високого переділу, якщо у виробництві даного обладнання висока частка імпортованих комплектуючих, що веде до прив'язки ціни експортованих машин і верстатів до вартості їх імпортованих деталей, а також до можливості позаекономічного впливу країни - імпортерів на дані підприємства, галузь та економіку країни в цілому (приклад: Мексика).

Також тут варто відзначити, що країни, котрі застосовували і застосовують експортно-орієнтовану промислову політику, в основі своїй є малі і простіші господарські системи (винятком тут можна назвати Китай, але він застосовує експортне стратегію з інших причин ніж інші країни – при величезній кількості населення і переважно екстенсивних методах економічного зростання, для подальшого розвитку Китаю необхідне щорічне темп приросту ВВП не менше 8%, що змушує його при вже заповненому внутрішньому ринку шукати нові ніші за кордоном).

З вище зазначеної інформації випливає, що на формування експортно-орієнтованої економіки впливають певні фактори, які необхідно враховувати при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, в контексті організації і проведення ефективних експортних операцій.

АНАЛІЗ ВИДАТКІВ НА ВИЩУ ОСВІТУ В УКРАЇНІ

Гомулко Н.В.

Науковий керівник: Хоменко Л.М. к.е.н., доц

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

Дзина Н.А.

Політехнічний коледж Кременчуцького національного університету ім. М. Остроградського

Освіта належить до основних соціально-культурних потреб населення, а її здобуття – до базових державних соціальних гарантій. Належна освіта є передумовою для зростання доходів та життєвого рівня окремої особи і, в результаті, сприяє підвищенню якості робочої сили в країні в цілому та є фактором прискореного соціально-економічного розвитку. Право на здобуття освіти гарантує Конституція України. Головне завдання держави полягає в забезпеченні рівного доступу до системи освіти всім верствам населення та якісних освітніх послуг.

Згідно статті 71 Закону України «Про вищу освіту», фінансування державних вищих навчальних закладів здійснюється за рахунок коштів державного бюджету на умовах державного замовлення на оплату послуг з підготовки фахівців, наукових і науково-

педагогічних кадрів та за рахунок інших джерел, не заборонених законодавством, з дотриманням принципів цільового та ефективного використання коштів, публічності та прозорості у прийнятті рішень [1].

В Україні на законодавчому рівні освіту визнано пріоритетною сферою соціально-економічного, інтелектуального, духовного і культурного розвитку суспільства і держави. Проте, міжнародні порівняння й рейтинги показують, що рівень освітніх послуг в Україні є недостатнім. На думку експертів, погіршення показників розвитку освіти в Україні є свідченням не лише політичної нестабільності, зменшення приросту показників ВВП, а й неефективного використання ресурсів, що виділяються державою на розвиток соціальної інфраструктури, та важелів впливу держави на функціонування і розвиток національної економіки, зокрема й на систему освіти. Така ситуація пов'язана передусім із тим, що стандарти, законодавчо встановлені в освітній галузі, не відповідають можливостям їх бюджетного фінансування [2].

Розвиток освіти залежить в першу чергу від рівня її фінансування. Тому розглянемо динаміку видатків на освіту в Україні (табл.1).

Таблиця 1

Динаміка видатків на освіту в Україні за 2016-2018 роки [3].

| Видатки | 2016 | | 2017 | | 2018 | | Відхилення 2018/2016 | |
|---------------------------------|------------|------|-------------|------|------------|------|-------------------------|------|
| | Σ | % | Σ | % | Σ | % | +/- | % |
| Видатки на освіту в тому числі: | 34826478,5 | 100 | 431297311,3 | 100 | 44324335 | 100 | 9497856 | 21,4 |
| Дошкільну | 107531,6 | 0,3 | 392643783 | 9,1 | 326119,3 | 2,7 | 218587,7 | 66,9 |
| Загальну середню | 393714,8 | 1,2 | 283956,7 | 0,06 | 803962,5 | 5,9 | 410247,7 | 51,1 |
| Професійно технічну | 130404,4 | 0,4 | 192488,7 | 0,04 | 283579,5 | 0,6 | 153175,1 | 54,1 |
| Вищу | 31876777,3 | 91,6 | 34616697,3 | 83,9 | 36689595,5 | 82,7 | 4812818,2 | 13,2 |
| Інші заклади у сфері освіти | 539077,7 | 6,5 | 3560384,7 | 0,8 | 3588882,8 | 8,1 | 3049805,1 | 85 |

З таблиці 1 видно, що видатки на освіту за 2016-2018 роки мали тенденцію до збільшення на 21,4%. У структурі видатків найбільшу частку займають видатки на вищу освіту, які становлять 83,9%, а також видатки на середню освіту, які займають 5,9%, зовсім незначну частку займають видатки на дошкільну освіту, професійно технічну та інші заклади освіти.

Проблеми хронічного недофінансування вищої освіти в Україні накопичується вже багато років, і основними з них є:

- Неефективне використання бюджетних коштів;
- Невідповідність між загальним економічним розвитком і збільшенням соціальних видатків місцевих бюджетів, зокрема видатків освіти;
- Проблема низької якості освітніх послуг – це передусім бюрократичне втручання у зміст освіти, обмеження педагогів у праві вибору методичного забезпечення навчального процесу, недостатня матеріально-технічна база навчальних закладів тощо;
- Фінансування не самої освіти, а закладів освіти [2].

Дослідивши стан фінансування вищої освіти та джерел формування фінансових ресурсів до пріоритетних напрямів удосконалення системи фінансування освіти в контексті забезпечення конкурентоспроможності ЗВО необхідно віднести:

- забезпечення ефективного розподілу фінансових ресурсів на видатки освітніх послуг з державного та місцевих бюджетів у розмірах, достатніх для розвитку вищих навчальних закладів;

- посилення контролю та здійснення систематичного аналізу цільового використання коштів на освіту, забезпечення у вищій школі дієвих механізмів громадського контролю за їх витрачанням;

- удосконалення механізму фінансування освіти в Україні із врахуванням міжнародного досвіду, перехід на багатоканальне фінансування, прийняття рішучих заходів щодо збільшення та диверсифікації джерел фінансування вищої освіти та оптимізації їхньої структури;

- удосконалення науково-методичного та інформаційного забезпечення освітнього процесу, створення умов для проведення фундаментальних та прикладних досліджень у ЗОВ.

Список використаних джерел:

1. Проект закону «Про освіту» (2015 р.) Офіційний сайт Міністерства освіти і науки України. URL: <http://mon.gov.ua/activity/education/zagalna-serednya/gromadskeobgovorennuya-zakonoproektu-%C2%ABpro-osvitu%C2%BB.html> (дата звернення: 25.11.2019).

2. Єфименко Т.І. Концептуальні підходи щодо розвитку механізмів фінансування науки. Фінанси України. 2016. № 8. С. 9–23.

3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://www.minfin.gov.ua/> (дата звернення: 25.11.2019).

УХИЛЕННЯ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ ЯК ОСНОВНИЙ ЧИННИК ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Богомаз Р.С.

*Науковий керівник: к.е.н., доц. Пислиця А.В.,
ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана»*

Діюча в Україні система оподаткування має суттєві недоліки, серед яких, передусім, слід відмітити нестабільність податкового законодавства, часті зміни об'єктів оподаткування і правил розрахунку податків, а також велику кількість податкових пільг, що в сукупності порушує принципи рівності і справедливості цього процесу. Значна кількість податкових пільг зумовила необґрунтований перерозподіл валового внутрішнього продукту (ВВП) та створила нерівні економічні умови для господарювання. Це, в свою чергу, призвело до формування тіньового сектора економіки та масового ухилення від сплати податків.

Тіньова економіка - це економічна діяльність, що здійснюється суб'єктом господарювання на власний ризик з метою отримання прибутку незаконним шляхом з порушенням встановлених законодавством норм (податкових, трудових, адміністративних, санітарних, моральних тощо), що завдає шкоди державі та суспільству в будь-якій формі [3].

Як і будь-яка економічна діяльність, **тіньова економіка функціонує циклічно** від процесу генерування тіньового доходу, одержаного в результаті нелегальної економічної діяльності, до легалізації коштів, тобто здійснення фінансових операцій, спрямованих на набуття злочинно отриманими коштами вигляду легальних активів з метою мінімізації ризику виявлення цих капіталів правоохоронними та іншими контролюючими органами (рис. 1).

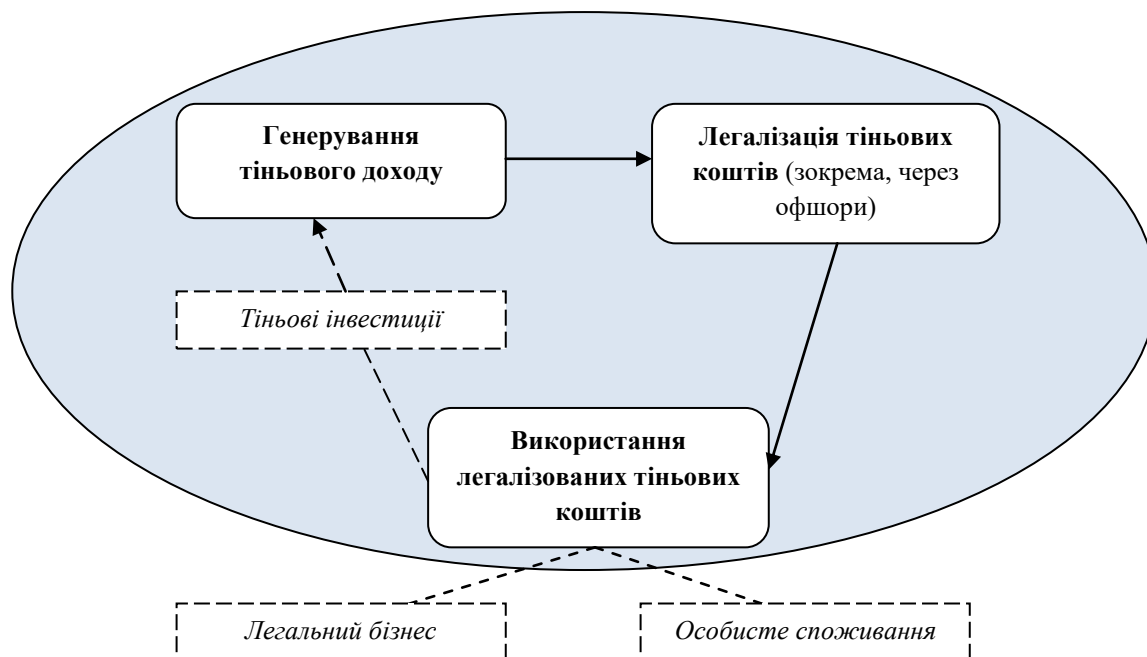


Рис. 1 Цикл тіньової економіки [1].

За попередніми розрахунками Мінекономрозвитку **рівень тіньової економіки у січні-вересні 2018 року склав 32% від обсягу офіційного ВВП**, що на 1 в.п. менше за показник 9 місяців 2017 року.

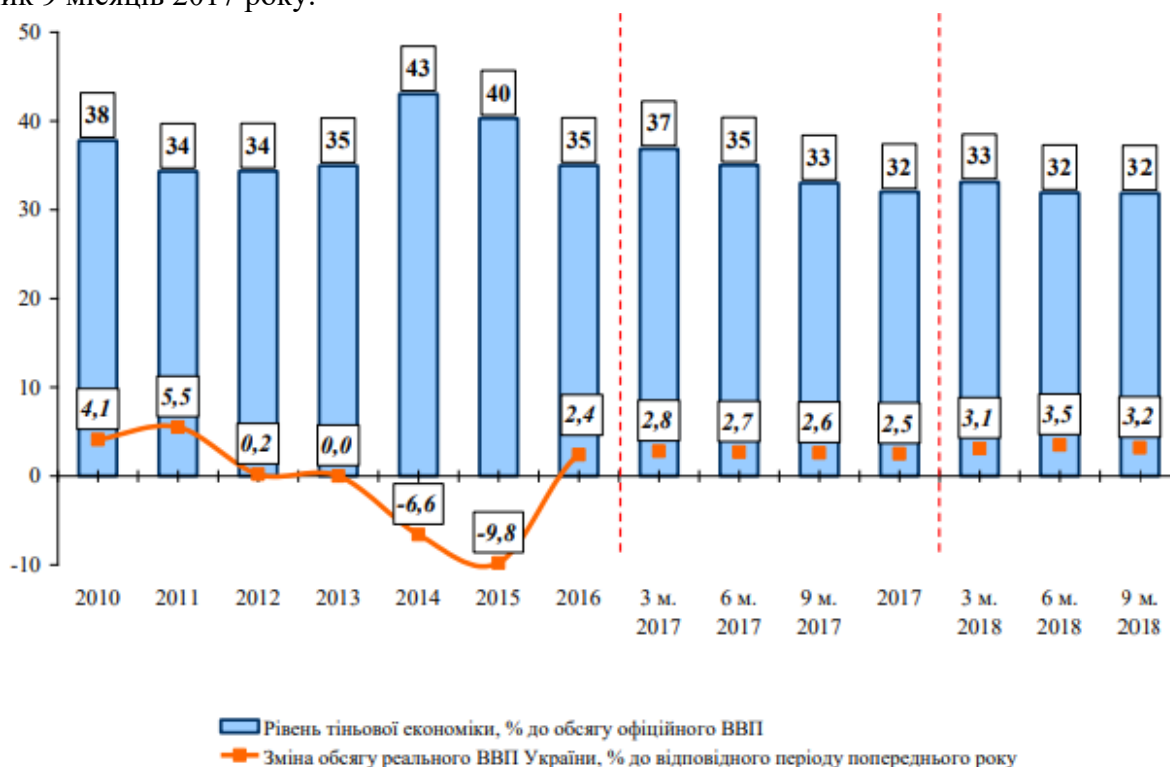


Рис. 2 Інтегральний показник рівня тіньової економіки в Україні [2] (у % від обсягу офіційного ВВП) і темпи приросту/зниження рівня реального ВВП (у % до відповідного періоду попереднього року) [2]

З даного графіка чітко спостерігається, що результатом росту рівня уникнення від сплати податків – росте рівень тіньової економіки. Несплачені податки звужують базу надходжень у державному і муніципальних бюджетах, що загострює проблему дефіциту коштів у держави.

Але порівнюючи аналогічні показники попередніх років слід зазначити, що 32% - це **найнижчий рівень за останні 10 років**. Сьогодні детінізацію економіки можна розглядати як один із критеріїв оцінки ефективності впроваджуваних реформ і сприйняття їх суспільством.

Отже в цілому детінізація стала наслідком продовження позитивних економічних тенденцій та збереження ознак загальної економічної стабілізації в умовах реалізації Урядом задекларованих реформ, спрямованих на підвищення доходів населення та зміцнення інвестиційної складової зростання. Україна після декількох років виснажливої кризи стабілізує, оздоровлює та реформує свою економіку в напрямку наближення до європейських стандартів.

Водночас динаміка **детінізації стримується нерозв'язаними проблемами**, які негативно позначаються на розвитку економіки країни в цілому. Це, зокрема: збереження значних викликів забезпеченню стабільного функціонування фінансової системи країни та наявність невідконтрольних владі територій, утворених у ході військової агресії на території країни. [2]

Висновки. Враховуючи вищезазначене, можна стверджувати, тіньова економіка негативно впливає на соціально-економічний розвиток суспільства. Однією з основних загроз, яку представляє тіньова економіка для економічної системи, є спотворення механізмів дії законів та інструментів ринку, що призводить до неефективності механізмів стимулювання економіки, стримуючи економічний розвиток країни.

Тому зусилля Уряду мають, у першу чергу, концентруватися на запровадженні заходів, спрямованих на мінімізацію впливу системних чинників тінізації економіки, які залишаються актуальними, а саме:

1. Високий рівень корупції;
2. Низька ефективність функціонування органів судової системи;
3. Недостатній захист прав на рухому та нерухому власність, включаючи права на фінансові активи;
4. Непередбачуваність змін у податковому законодавстві, що спричиняє збільшення кількості помилок економічних суб'єктів при нарахуванні та сплаті податків і зборів.

Загалом для зменшення масштабів ухилення від сплати податків слід вдосконалити податкове законодавство; підвищити рівень податкової культури та податкової дисципліни; посилити боротьбу з корупцією; ефективно використовувати податкові надходження.

Список використаних джерел:

1. Момот Т.В., Ващенко О.М., Тесленко Р.Ю. Тіньова економіка як загроза економічній безпеці України. *ЕКОНОМІКА І СУСПІЛЬСТВО*. 2018. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/15_ukr/27.pdf.

2. Тенденції тіньової економіки в Україні у січні-вересні 2018 року. Держстат, розрахунки Мінекономрозвитку. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. 2018. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki>.

3. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: монографія / ред. З. Варналія. Київ: НІСД, 2006. 576 с.

СЕКЦІЯ 2

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА СВІТОВОЇ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Безноско К.О.

*Науковий керівник: Діденко Л.В., к.е.н., доц.
Університет ДФС України*

Сучасний ринок фінансових послуг в Україні знаходиться на такій стадії, коли тривають процеси його формування. Незважаючи на регулярно здійснювані кроки з реформування ринку фінансових послуг на законодавчому рівні, залишається велика кількість проблем, що потребують негайного вирішення. Серед них – втрата довіри споживачів фінансових послуг та викликане цим падіння головних індикаторів розвитку небанківського сектору ринку фінансових послуг.

Як відомо, недостатній рівень розвитку ринку фінансових послуг в країні свідчить про нездатність її економіки ефективно функціонувати в цілому через відсутність адекватного перерозподілу фінансових ресурсів. Тому виникає потреба у вдосконаленні механізму регулювання ринку фінансових послуг, який би забезпечив ефективне його функціонування та включав би елементи державного регулювання, в тому числі і саморегулювання цього ринку.

Державне регулювання ринків фінансових послуг полягає у здійсненні державою комплексу заходів, спрямованих на регулювання та нагляд за ринками фінансових послуг для захисту інтересів споживачів фінансових послуг та запобігання кризовим явищам [1].

В Україні державне регулювання фінансового ринку здійснюється відповідно до встановлених зобов'язань і вимог діяльності споживачів та учасників даного ринку з врахуванням його стандартів, державної реєстрації фінансових установ, ліцензування та нагляду за їх професійною діяльністю, захисту інтересів споживачів [2].

При цьому, метою державного регулювання ринків фінансових послуг в Україні є:

- проведення єдиної ефективної державної політики у сфері фінансових послуг;
- захисту прав інвесторів та інших учасників фінансового ринку;
- контролю за прозорістю та відкритістю ринку;
- створення сприятливих умов для розвитку та функціонування ринків фінансових послуг;
- створення умов для ефективної мобілізації і розміщення фінансових ресурсів учасниками ринків з урахуванням інтересів суспільства [3].

Система державного регулювання ринку фінансових послуг, що існує в Україні, має такі недоліки:

- відсутність єдиного узгодженого підходу до процесу регулювання ринку;
- труднощі здійснення консолідованого нагляду за наданням фінансових послуг;
- значний обсяг видатків Державного бюджету на утримання спеціальних органів виконавчої влади, що займаються регулюванням ринку;
- недостатній рівень захисту прав споживачів фінансових послуг.

Поряд з державним регулюванням ринку фінансових послуг в Україні використовується також ринкове регулювання, або саморегулювання. Саморегулювальною організацією (далі – СРО) є неприбуткове об'єднання фінансових установ, створене з метою захисту інтересів своїх членів та інших учасників ринків фінансових послуг, якому делегуються відповідними державними органами, що здійснюють регулювання ринків

фінансових послуг, повноваження щодо розроблення і впровадження правил поведінки на ринках фінансових послуг та/або сертифікації фахівців ринку фінансових послуг [1]. Згідно законодавства СРО професійних учасників фондового ринку – це неприбуткове об'єднання учасників фондового ринку, що провадять професійну діяльність на фондовому ринку з торгівлі цінними паперами, управління активами інституційних інвесторів, депозитарну діяльність, крім депозитаріїв, утворене відповідно до критеріїв та вимог, установлених Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку [4].

Нині в Україні саморегулюванню відводиться досить не значна роль порівняно з державним регулюванням.

Існуюча система регулювання ринку фінансових послуг в Україні давно потребує комплексного реформування, тому у червні 2015 р. здійснено важливий крок у цьому напрямі – затверджено Комплексну програму розвитку фінансового сектору України до 2020 року, метою якої є створення фінансової системи, що здатна забезпечувати сталий економічний розвиток за рахунок ефективного перерозподілу фінансових ресурсів в економіці на основі розбудови повноцінного ринкового конкурентоспроможного середовища згідно зі стандартами ЄС. Ще одним важливим кроком у напрямі реформування ринку фінансових послуг України стала розробка Стратегії реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015–2020 роки. Метою цієї Стратегії є реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг для забезпечення сприятливих умов їх подальшого розвитку, підвищення інвестиційної привабливості та відновлення довіри споживачів небанківських фінансових послуг.

На засіданні 12 вересня 2019 році Верховна Рада прийняла в цілому з техніко-юридичними правками Закон щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг.

Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку перебере частину повноважень Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Ці повноваження стосуються регулювання та нагляду у системі накопичувального пенсійного забезпечення, регулювання та нагляду за функціонуванням фінансово-кредитних механізмів і управлінні майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю.

Решту повноважень Нацкомфінпослуг передаються до Національного банку України. Тепер Нацбанк буде здійснювати нагляд і регулювання ринку страхових, лізингових та факторингових компаній, кредитних спілок, ломбардів та інших фінансових установ.

Принципи та порядок здійснення НБУ та Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку ліцензування та регуляторної діяльності уніфікують у відповідних законах.

Крім того, скасовуються:

- Закон «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати»;

- Декрет Кабінету Міністрів «Про довірчі товариства».

Процес регулювання діяльності ринку фінансових послуг в Україні на сьогоднішній день далекий від досконалого. Відсутня єдина узгоджена політика щодо регулювання кожного сектору ринку, функціонують цілих три державних органи, кожен з яких уповноважений регулювати певний сегмент ринку фінансових послуг. Діяльність саморегулювальних організацій, що діють на ринку фінансових послуг України, достатнім чином не регулюється жодним законодавчим актом, що свідчить про те, що ринковому способу регулювання процесу надання фінансових послуг в Україні належної уваги не приділяється. Крім того, на державному рівні слабо захищені права споживачів фінансових послуг, що також потребує окремої уваги. Подальший розвиток регулювання українського ринку фінансових послуг, що буде спроможний задовольнити потреби суспільства у високоякісних фінансових послугах, доцільно здійснювати у координації із сучасними процесами реформування економіки країни в цілому, спираючись на успішний зарубіжний досвід.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12 липня 2001 р. № 2664-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.(дата звернення 8.11.2019).
2. Бондаренко Є. П. Механізм регулювання ринку фінансових послуг України : автореф. дис. канд. екон. наук : [Електронний ресурс] / Є. П. Бондаренко. – Суми, 2011. – Режим доступу : http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/6650/1/6_Bondarenko_disser_w.pdf.(дата звернення: 8.11.2019).
3. Сич Є. М. Ринок фінансових послуг: навч. посіб./ Є. М. Сич- К., 2012,-428с.
4. Закон України «Про цінніпапери та фондовий ринок» від 23 лютого 2006 р. № 3480-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3480-15/>.(дата звернення 9.11.2019).

УДК 658.012.32

КОНЦЕПЦІЇ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ СПІЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

*Дмитренко А.В., к.е.н., доцент, докторант
Національний університет «Полтавська політехніка
імені Юрія Кондратюка»*

Виходячи з етапів розвитку фінансового контролінгу в практичній діяльності підприємств Н. Собкова [10] розкриває концепції становлення й розвитку контролінгу та виділяє такі з них:

1. Реєстраційна концепція (виникла на початку ХХ століття й активно розвивалася до 1930-х років). Завдання контролера зводилися до реєстрації інформації та надання її керівництву у вигляді звітів.

2. Обліково-аналітична концепція (почала формуватися під час економічної кризи 30-х років ХХ століття). Контролери починають аналізувати ефективність діяльності підприємства та підрозділів, виробництва та реалізації продукції. Відбувається активне становлення управлінського обліку.

3. Концепція внутрішньо фірмової інтеграції (формувався в 70-ті роки ХХ століття одночасно з розвитком інтегрованих автоматизованих систем планування виробництва). Ця концепція розкриває головні завдання, які постали в цей час перед контролерами, а саме: розробка та інтегрування бюджетів і планів. Це було пов'язано з тим, що великі підприємства за допомогою системи бюджетування намагалися інтегрувати виробництво, постачання, збут та оптимізувати витрати.

4. Координаційно-навігаційна концепція (активне становлення розпочалося наприкінці 80-х – на початку 90-х років ХХ століття). Виникнення цієї концепції пов'язано з розробкою американськими вченими системи збалансованих показників (Balanced Scorecard). Вона передбачає допомогу менеджменту в розробленні й реалізації стратегії розвитку підприємства на основі запровадження й узгодження показників стратегічного та оперативного рівнів з погляду досягнення результату.

5. Концепція стратегічної навігації (лише формується та широкого застосування ще не набула) – постановка й розв'язання завдань інформаційно-аналітичної підтримки стратегічного менеджменту. Згідно з цією концепцією контролер стає консультантом керівництва в контролі за дотриманням стратегічних цілей, він здійснює інформаційно-аналітичну підтримку стратегічного менеджменту, а оперативні завдання мають вирішуватися в автоматизованому порядку.

6. Концепція контролінгу, спрямована на узгодження інтересів зацікавлених осіб у рамках реалізації принципів корпоративного управління (Corporate Governance).

Однією з перших є концепція, за якої фінансовий контролінг зорієнтований на функцію контролю. У працях американського економіста Р. Хілтона обґрунтовується концепція контролінгу, яка сконцентрована переважно на функції контролю. Учений розглядає контроль як одне з багатьох (хоча й пріоритетних) завдань контролінгу, тоді як багато вітчизняних економістів фактично ототожнюють контролінг з контролем, що, на нашу думку, є не зовсім правильно [5, с. 149].

Подібний підхід у трактуванні контролінгу застосував І. Бланк та обґрунтував, що фінансовий контролінг – контролююча система, яка забезпечує концентрацію контрольних процедур на найпріоритетніших напрямках фінансової діяльності підприємства [1, с. 119].

Другою сучасною концепцією фінансового контролінгу є те, що він виконує інформаційну функцію. Умовно ця концепція охоплює згадані вище обліково-аналітичну та реєстраційну функції.

На думку Т. Райхманна, система контролінгу має бути зорієнтована насамперед на інформаційну підтримку процесу планування та контролю. Зміст концепції полягає в тому, що контролінг є елементом системи інформаційного забезпечення підприємства та зорієнтований на збір, обробку та перевірку інформації для прийняття управлінських рішень [7, с. 13]. На думку відомого німецького фахівця з контролінгу К. Серфінга, контролінг – система інформаційного забезпечення управлінських рішень на основі планування, контролю, аналізу та розроблення альтернативних заходів з управління виробничо-господарськими процесами на підприємстві. Згідно з цією концепцією запровадження служби контролінгу на підприємствах та в організаціях зумовлене передусім необхідністю зменшення інформаційної асиметрії між менеджментом та об'єктами управління фінансами [9, с. 120].

Аналогічної думки що до третьої сучасної концепції фінансового контролінгу, згідно з якою пріоритет надається функції координації різних підсистем управління, передусім планування, контролю та інформаційного забезпечення, дотримуються Й. Вебер [4] і П. Хорват [6, с. 20]. Концепція охоплює координаційно-навігаційні та інтеграційні завдання.

Так, Й. Вебер убачав сутність фінансового контролінгу в «координації системи управління». Потреба в цьому зумовлюється поділом системи управління на складові: організація, система планування та контролю, інформаційна система, система управління персоналом, система цілей та принципів управління. Однак, як вважав учений, не можна ставити знак рівності між фінансовим контролінгом як функцією координації та системою управління [4, с. 21].

В основу ідеї контролінгу, що ґрунтується на пріоритетності функції координації, покладена інтерпретація контролінгу як самостійної підсистеми управління. На думку П. Хорвата, ця підсистема спрямована на системоутворювальну та системо інтегровальну координацію: усередині підсистеми управління та між окремими її підсистемами з урахуванням особливостей системи господарювання; на підтримку менеджменту для виконання специфічних завдань координації з урахуванням поставлених цілей.

Отже, для систематизації та узагальнення всіх вищенаведених концепцій, принципів, функцій, доцільно запропонувати визначені етапи впровадження системи фінансового контролінгу на підприємстві, оскільки система управління підприємства має відповідати вимогам сьогодення.

Список використаних джерел:

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. К. : Ника-Центр, 1999. 592 с.
2. Бутко М.П. Організація системи контролінгу на підприємствах України. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. Вип. 6. Ч. 2. С. 116–118.
3. Ванг Ш. Прояви контролінгу в НР Китай. *Контролінг у бізнесі: теорія і практика. Формування ринкової економіки: зб. наук. праць*. 2018. С. 20–25.
4. Weber J. Kalkulation von Logistik kosten / J. Weber. *LogistikControlling: Konzepte – Instrumente – Wirtschaftlichkeit*. Wiesbaden, 1993. P. 109–123.

5. Hilton R.W. *Managerial Accounting* / R.W. Hilton. New York: 2002. 526 p.
6. Horvath P. *Controlling* / PeterHorvath. Munchen.: 2011. 848 p.
7. Reichmann T. *Controlling mit Kennzahlen. Die systemgestutzte Controlling Konzeption mit Analyse und Reportinginstrumenten*. Munchen. 2011.
8. Сафаров О.І. Практика контролінгу: що перешкоджає успіху його здійснення? *Актуальні проблеми економіки*. 2018. № 4. С. 27–31.
9. Serfling K. *Controlling*. Stuttgart, Berlin, Koln: Kohlhammer. 1992. 360 p.
10. Собкова Н.Д. Концептуальні ознаки контролінгу у фінансовій системі України / *Формування ринкових відносин*. 2019. № 2. С. 17–22.

ТЕОРЕТИКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ

*Гупаловська М.Б., к.е.н., доц
Внук Х.П.*

Тернопільський національний економічний університет

Матеріальний добробут є визначальним фактором в процесі аналізу рівня життя населення будь-якої країни. А одне з центральних місць у системі оцінки рівня життя населення займають, безумовно, показники доходів домогосподарств.

Доходи населення – один із найважливіших показників, що характеризує рівень економічного і соціального розвитку, а також ступінь матеріального достатку населення, що є запорукою фінансової стабільності суспільства.

Члени сектору домогосподарства з огляду на результати своєї діяльності можуть отримувати як первинні, так і вторинні доходи.

Доходи різних категорій населення значно відрізняються за структурою, що впливають не тільки на рівень цих доходів, а й на стабільність їх отримання. Диференціація доходів зумовлюються такими факторами:

- статеві-вікова структура населення, які характеризують фізичні та ерудовані здібності особи стосовно працевлаштування та одержання доходу;
- зайнятість у власному бізнесі чи робота у інших фізичних або юридичних осіб;
- схильність до ризику [1].

Доходи населення у 2018р. становили 3219,5 млрд. грн. і порівняно з 2017 роком зросли на 9,9 % (рис. 1).

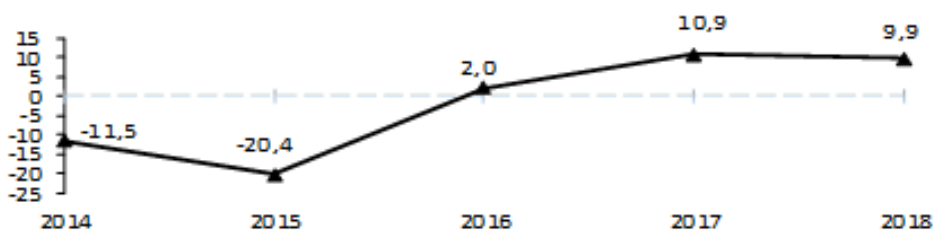


Рис. 1. Динаміка наявного реального доходу населення, % до відповідного року*

У структурі доходів домогосподарств заробітна плата складає 47,4%, прибуток та змішаний дохід – 17,6%, 20,6% – доходи від власності і 32,4% – соціальна допомога та інші поточні трансферти (рис.2).

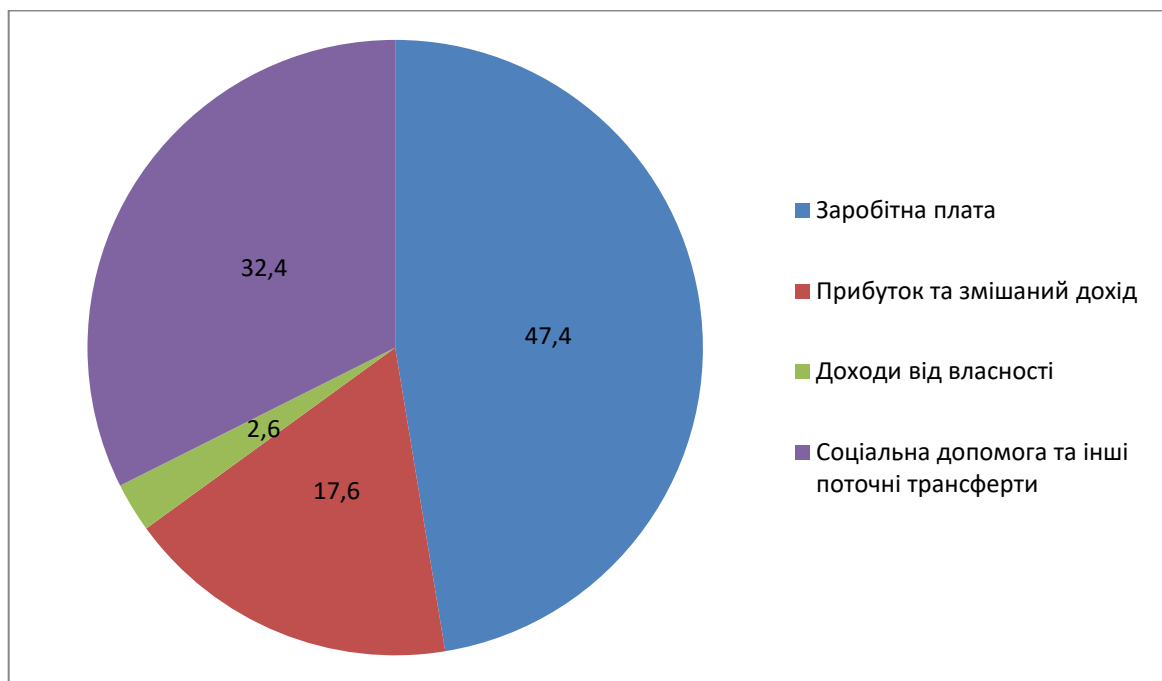


Рис. 2. Структура доходів домогосподарств в Україні*

*Складено на основі [2]

Основними джерелами доходів домогосподарств є доходи від зайнятості, зокрема заробітна плата та доходи від підприємницької діяльності.

Разом з тим, вітчизняні домогосподарства, отримують значну фінансову допомогу від родичів та інших домогосподарств, у тому числі з-за кордону.

На сьогоднішній день характерною є структурна диспропорція у формуванні доходів домогосподарств. На нашу думку, формування доходів домогосподарств напряму залежить від економічного зростання держави. Тому, основною метою фінансового регулювання доходів домогосподарств має бути справедливий розподіл фінансових ресурсів між домогосподарствами за умови одержання ними максимально можливого обсягу доходів. Вагаємо, що для покращення ситуації з формуванням доходів домогосподарств, особливо в умовах економічних криз, держава повинна враховувати головні проблеми домогосподарств.

Список використаних джерел:

1. Фурдичко Л.Є., Мартинюк Д.Я., Прокопчук В.В. Доходи громадян як інструмент їх добробуту і ефективного розвитку країни. *Молодий вчений*. 2018. № 5 (57). С. 775-778.
2. Доходи і витрати населення. Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 20.11.2019).

PROBLEMATIC ASPECTS OF THE FUNCTIONING OF SOCIAL INSURANCE FUNDS IN UKRAINE AND THE POSSIBLE DIRECTIONS OF THEIR IMPROVEMENT

Petrushka O.V.

*Ph.D. in Economics, Associate Professor
of Department of Finance named after S.I. Yuriy
Shuliuk B.S.*

*Ph.D. in Economics, Associate Professor
of Department of Finance named after S.I. Yuriy
Ternopil National Economic University*

In modern conditions, social insurance should be considered as a basic institute of sustainable human development, in the centre of which is a person and his needs, the quality of satisfaction which influences the social, economic and environmental development of the state [1, p.151].

Ukraine, positioning itself in the international arena as a state with a socially oriented economy, should constantly improve its own system of social security for the population. However, nowadays, the social insurance system of Ukraine does not confirm its status as a socially-oriented economy, due to the wide range of problems both in the activity of the social insurance funds themselves and in the problems related to the economic situation in the country.

These days, there are three compulsory social insurance institutions in Ukraine, such as: the Compulsory Unemployment Social Insurance Fund, the Social Insurance Fund, and the Pension Fund of Ukraine. These funds are funded by a 22% payroll. The distribution of these funds between social insurance funds is uneven, so the largest share is in the Pension Fund of Ukraine, about 85%, about 9% belongs to the Social Insurance Fund, the smallest share in the Compulsory Social Insurance Fund in case of unemployment - about 6%.

Despite the fact that the largest part of the funds from the payment of a single social contribution goes to the Pension Fund of Ukraine, every year the state at the expense of the State budget is forced to cover the deficit of the Pension Fund of Ukraine.

The unsatisfactory state of the present compulsory social security system is due to the following main reasons:

- the existence of significant social differentiation of the population, as well as a significant gap between the incomes of the population from different regions;
- the existence of a deficit of the State Budget of the country, which reduces the ability to improve the social security system, as well as to subsidize social security funds;
- high unemployment and low minimum wage in the country;
- non-transparent activity of social security funds;
- the presence of a shadow economy, which hinders the growth of budget revenues of social insurance funds.

Today, there is no national social insurance doctrine in Ukraine that would scientifically justify the possibility of developing the system in an organic way related to the wage system, the tax system, the state and politics of the labor market, demographic situation and forecasts. When developing a system of recommendations and management decisions in the field of social insurance, it should be remembered that social insurance is the most acute tool that can transform the cornerstones of social life [2, p.3].

Nowadays, the modernization of Ukraine's compulsory social security system should take place in these three main areas. The first direction is the implementation of the insurance principle in the social insurance system. The second is improving the administration of the current system of compulsory state social insurance. The third aspect is the introduction of new social security institutions, in the sphere of insurance which provided by current legislation, have been tested by the best international practice, but are not currently available in Ukraine. They primarily include a mandatory occupational pension system, a fund for guaranteeing insurance payments under life insurance contracts, and a Compulsory State Health Insurance Fund [2, p.4].

According to the first direction of modernization of social insurance, in particular the application of the insurance principle in the social insurance system, the main steps to achieve it should be: limited solidarity between the insured; a clear relationship between participation in system financing and the level of payments; the isolation of funds, namely the creation of a personalized accounting system that will make it possible to put into practice the above. The second strand is to help to optimize the use of compulsory social security funds. The third direction of modernization of social insurance will allow to fill the existing gaps in the system of compulsory social insurance in Ukraine [3, p.35].

Establishment of these institutes and their functioning should take place at the parity participation of the state and the population. The presence of balanced social security and social security systems in the country as basic elements of population protection will contribute to the political and economic stabilization of society as a whole.

References:

1. Tulai O. I. The social role of social insurance against industrial accidents and occupational diseases. *Bulletin of ON Mechnikov ONU*. 2016.V.21.Vip. 7-2 (49). Pp. 151-155.
2. Koval O. P. Modernization of the social insurance system in Ukraine. Analytical report. K. : NISD. 2014. 38с.
3. Kotsyubinska E. B. Current state of social insurance in Ukraine. *Problems of theory and methodology of accounting, control and analysis*. 2018. Type 2 (40). Pp. 33-36.

ПЛАНУВАННЯ ВИДАТКІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ТА ВЕКТОРИ УДОСКОНАЛЕННЯ

*Підлісний І. С.
аспірант кафедри фінансів ім. С. І. Юрія
Тернопільський національний економічний університет*

Бюджетне планування посідає одне із вагомих місць у бюджетному процесі. Актуальність проблеми планування видатків місцевих бюджетів збільшилась в умовах фінансово-економічної кризи. Гарантом становлення місцевої влади як дієздатної та ефективного суб'єкта є насамперед забезпечення місцевого самоврядування достатніми і стабільними фінансовими ресурсами.

Праці багатьох науковців приурочені питанням процесу планування видатків місцевих бюджетів та наукового обґрунтування методології визначення їх обсягу та структури на перспективу з урахуванням впливу на соціально-економічний розвиток країни. Вищезазначені питання досліджували такі вітчизняні вчені, як: О. Василик, А. Гальчинський, В. Геєць, О. Кириленко, Л. Клець, І. Луніна, І. Лютий, І. Молчанов, К. Павлюк, Ю. Пасічник, О. Тулай, В. Федосов, І. Чугунов, С. Юрій.

В умовах достатньо обмежених бюджетних ресурсів однією з найважливіших проблем є планування бюджету задля ефективного та результативного використання бюджетних коштів.

У системі заходів направлених на успішну реалізацію економічних і соціальних завдань в умовах переходу до ринкових відносин, особливе місце займає бюджетне планування, яке виступає ядром всієї фінансової роботи в країні. Воно охоплює систему заходів, що проводить держава по планомірному плануванню і використанню централізованого фонду грошових коштів. Бюджетне планування складається із процесів складання, розгляду і затвердження бюджету. Воно характеризує процес створення, розподілу і використання частини валового внутрішнього продукту, що централізується державою [1].

Бюджетне планування, передусім його стратегічна складова, що обумовлена необхідністю обґрунтуванням та визначенням ефективних шляхів досягнення довгострокових та узгоджених цілей у сфері державної економічної, соціальної, медичної та інших політик. Формування комплексної системи бюджетного планування, що включає стратегічний, тактичний та оперативний рівні, є першим кроком створення механізму цілісного державного управління, тобто ефективної реалізації органами державної влади не тільки функції планування, а й організації, мотивації та контролю. Це зумовить нормалізацію соціально-економічних показників у майбутній перспективі та переходу до сталого економічного розвитку.

Вітчизняні дослідники у сфері прогнозування і планування бюджету окреслюють значні проблеми, що існують особливо у процесі планування видатків бюджету. Вчений О. Василик виокремлює 3 методи планування: фінансовий й балансовий розрахунок, прогнозування фінансових показників [2, с. 91-94]. Як вважає І. Чугунов при бюджетному плануванні варто використовувати чотири методи: метод коефіцієнтів, нормативний, балансовий і метод економіко-математичного моделювання [3, с. 64]. Усе ж, попри значні досягнення вітчизняних учених та різні підходи до методів планування, питання планування видатків бюджету потребують подальшого дослідження та вдосконалення.

На сьогоднішній час основними проблемами бюджетного планування в Україні є: недостатня прозорість бюджетного процесу; низький рівень виконавчої дисципліни; низька якість нормативно-правової бази; недосконалий механізм розрахунку дохідної бази бюджетів всіх рівнів; неадекватні інструменти планування видатків.

Усі вищеперелічені проблеми створюють ризики неефективного функціонування місцевих бюджетів, а тому потребують детального вивчення та дослідження.

В процесі розвитку ринкової економіки та з метою підвищення ефективності використання бюджетних коштів на місцевому рівні, все більше країн стали впроваджувати елементи програмно-цільового методу у бюджетному процесі. Ми вважаємо, що програмно-цільовий метод є ефективним при короткотерміновому плануванні, особливо зважаючи на те, що існує велика кількість соціальних проблем, які потрібно нагально вирішувати кожен рік. Адже серед особливостей програмно-цільового методу формування бюджетів можна виокремити:

- розв'язання важливих проблем за рахунок акумульованих у бюджеті коштів;
- неможливість розпорошення наявних ресурсів;
- витрати фінансових ресурсів мають забезпечувати досягнення поставленого перед собою результату;
- перманентний моніторинг і оцінка бюджетного процесу проводиться за показниками, котрі формують аналіз тенденцій, а не кінцевий результат;
- забезпечення реалізації єдиної стратегії соціально-економічного розвитку як держави, так і регіонів встановлюється ефективними тактичними діями та досягненням проміжних цілей, що реалізуються на короткострокову перспективу.

Важливою складовою удосконалення бюджетного планування, на нашу думку, є доступність інформації. Переважно інформація щодо процесу планування видатків місцевих бюджетів відсутня взагалі або подана на офіційних сайтах громад у неповному та незрозумілому для користувачів форматі.

Крім того, задля вдосконалення бюджетного планування варто удосконалювати практику встановлення цільових індикаторів у форматі результативних показників бюджетних програм. Головна увага має зосереджуватись на показниках якості реалізації бюджетних програм. Важливо при цьому розширювати використання таких показників, які підтверджують задоволення публічності одержуваних суспільних послуг.

Список використаних джерел:

1. Організація, завдання і методи бюджетного планування. Бюджетний менеджмент. URL: <http://library.if.ua/book/103/6984.html> (дата звернення: 23.11.2019)
2. Далєвська Т. А. Шляхи удосконалення фінансового забезпечення місцевого самоврядування. *Економіка і держава*. 2014. №4. С. 91-94.
3. Чугунов І. Я. Довгострокова бюджетна стратегія у системі економічної циклічності. *Вісник КНТЕУ*. 2014. № 5. С. 64.

ДОВГОСТРОКОВА БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА ЯК НЕОБХІДНА ПЕРЕДУМОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА СТРУКТУРНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

*Гоч І.В.,
Науковий керівник: Коляда Т.А., к.е.н, с.н.с.,
доцент кафедри фінансів імені Л.Л. Тарангул
Університет ДФС України*

Бюджетна політика забезпечує стійкість і структурну трансформацію економіки. Важливо, щоб бюджетна політика розвивалась на основі «бюджетних правил». «Бюджетні правила» будуть ефективними за умови довгострокового бюджетного прогнозу, який буде орієнтований на забезпечення структурних економічних перетворень [1, с. 58].

Важливою умовою стійкості бюджетної системи є стійка податкова система, спрямована на стимулювання сталого росту економіки і створення конкурентних умов для розвитку підприємств, а також зниження залежності економіки і державних фінансів від динаміки цін на газ, нафту, вугілля, які країна весь час купувала в Російській Федерації та ціни залежали від взаємовідносин країн, а зараз купує в країнах ЄС і ціни залежать від відстані перевезень. Бюджетна політика повинна адаптуватися до нової зовнішньої реальності, враховувати військові дії на Сході, постійно зростаючі потреби збройних сил.

Адаптація бюджетної політики повинна відбуватися в умовах формування «бюджетних правил», бюджетні витрати і бюджетні доходи не повинні носити ручний характер управління. Має бути розроблена нова конструкція бюджетних правил, що дозволить забезпечити необхідний рівень передбачуваності економічних і фінансових умов, а також задавати орієнтири по пріоритетах бюджетної політики у середньостроковій і довгостроковій перспективі.

Бюджетна політика залежить від стійкості податкової системи, яка стимулює сталий ріст економіки і створення конкурентних умов для розвитку підприємств [2, с. 97]. Підвищення податкового навантаження, зміна структури податкової системи негативно впливає на розвиток галузей економіки, зниження ризиків незбалансованості бюджетної системи.

Необхідно також визначити принципи регулювання і підвищення адміністрування неподаткових платежів і як результат:

- скорочення частини тіньового сектору і створення умов для чесної конкуренції;
- росту сплати податків і покращення умов ведення бізнесу;
- ріст об'ємів податкових надходжень до бюджету;
- підвищення передбаченості ведення бізнесу;
- важливо вивести із тіні алкогольний і тютюновий бізнес;
- змінити умови митних платежів;
- покращити умови збору страхових внесків;
- розробити «дорожню карту» із адміністрування неподаткових платежів.

Потрібно глибоко проаналізувати ключові завдання в частині управління дебіторською заборгованістю по доходах: удосконалення механізмів адміністрування і інформаційної взаємодії; стимулювання швидкої сплати платежів і заходи із попередження порушень; урегулювання окремих питань списання безнадійної заборгованості [3, с. 35].

Важливим напрямком діяльності має стати формування гнучкої і комплексної системи управління бюджетним витратами, яка буде пов'язана із системою державного стратегічного управління.

Результатом вирішення цього важливого завдання має стати формування конкурентної моделі надання державних (місцевих) послуг, яка забезпечує підвищення їх якості; підвищення ефективності і оперативності виконання бюджету по видатках;

підвищення ефективності державного фінансового контролю; підвищення якості фінансового менеджменту головних адміністраторів коштів державного бюджету.

Підвищення ефективності управління бюджетними витратами передбачає необхідність прийняття ряду заходів із підвищення стратегічної ефективності управління витратами, а також заходів із підвищення підзвітності (підконтрольності) бюджетних витрат.

Підвищення стратегічної ефективності передбачає:

- спрощення процедури розробки і реалізації державних програм, втілення проектних методів при управлінні їх реалізацією (на прикладі «пілотних» державних програм із подальшим поширенням на всі державні програми);

- формування і затвердження переліку податкових і неподаткових пільг (витрат), а також нормативної бази для втілення прогнозування пільг і оцінки їх ефективності в регульований бюджетний процес як частину комплексної системи управління бюджетними ресурсами;

- формування нормативно-правової бази надання державних (місцевих) послуг на конкурсній основі.

Боргова політика держави для зміцнення бюджетної системи має формуватися на надійних джерелах фінансування і розвитку національного ринку позичкового капіталу.

Розвиток механізмів позичкового фінансування дефіциту бюджету в умовах обмежень на доступ до ринків зовнішніх запозичень. Як результат потрібно очікувати планомірне збільшення об'єму запозичень для фінансування дефіциту бюджету зі збереженням стійкості національного боргового ринку. Розвиток нових сегментів фінансового ринку і його зв'язків з ринками інших країн; підвищення доступності ринку державних облігацій для населення, диверсифікація пропозицій боргових інструментів за типами і за термінами їх погашення.

В найближчий час боргова політика має реалізовуватися на принципово нових умовах: державні запозичення повинні стати основним джерелом фінансування дефіциту державного бюджету. Валовий об'єм державних зовнішніх запозичень для стабільності бюджетної системи потрібно обмежувати. Боргова політика на внутрішньому ринку капіталу повинна мати мету залучення коштів для фінансування дефіциту бюджету і розвитку нових сегментів внутрішнього фінансового ринку.

Стійкість бюджетної системи залежить від підвищення прозорості надання і розподілу міжбюджетних трансфертів. Підвищення ефективності міжбюджетних трансфертів забезпечує створення умов для забезпечення довгострокової стійкості бюджетів регіонів України. Важливо провести інвентаризацію витратних повноважень органів державної влади і органів місцевого самоуправління. За результатами інвентаризації потрібно провести заходи, щодо надання регіонам фінансової допомоги в формі дотацій, а також внести зміни до податкового і бюджетного законодавства [4, с. 135].

Вирішення визначених завдань дозволить зробити стабільною бюджетну систему України, відповідно бюджетна політика забезпечуватиме довгострокову стійкість і структурну трансформацію економіки. Як результат будуть створені і стануть дієвими механізми, які забезпечать прискорене формування довгострокових інвестиційних ресурсів у бюджетній, банківській, страховій і пенсійній галузях. Це також призведе до збільшення ємкості фінансового сектору і росту якості фінансових послуг, які надаються. Важливе значення мають нові бюджетні правила і «дорожня карта» адміністрування податкових і неподаткових надходжень. Моніторинг видатків і доходів забезпечить їх ефективність і своєчасність надходжень до бюджету, як результат можна досягти стабільності бюджетної системи і розвитку економіки.

Список використаних джерел:

1. Боголіб Т.М. Механізм підвищення ефективності витрат бюджету. *Економічний часопис XXI*. 2016. №7-8. С. 58.
2. Зайцев Ю. Аналіз ефективності управління бюджетними процесами в інтеграційних об'єднаннях на прикладі Європейського Союзу. *LAP Lambert Academic Publishing*. 2018. С. 97.

3. Нова архітектура бюджетної системи України: ризики та можливості для економічного зростання. К. : НІСД. 2017. 35 с.

4. Коляда Т.А. Необхідність запровадження бюджетного стратегування в умовах посткризової трансформації соціально-економічної системи. *Вісник соціально-економічних досліджень. Одеський державний економічний університет*. 2013. № 49 (1). С. 131–137.

ENHANCING EFFECTIVENESS OF PUBLIC FINANCE AND GOVERNMENT INSTITUTIONS IN THE ASPECT OF ECONOMIC GROWTH

Voronkova O.

*Professor of the Financial Markets Department,
Doctor of Economic Sciences, Professor
University of the State Fiscal Service of Ukraine*

Public finance reformation can save government funds, accelerate economic growth and improve the effectiveness of government institutions. Many governments review approaches to government spending regularly. There never was a complex revision of public finance in our country although every Ukrainian government declared its reform. The reasons for this situation are well-known – a permanent economic and political crisis, government populism and paternalistic mood of the population which are supplemented by military conflict and social tension.

Public finance and the effectiveness of government institutions are key factors of economic growth in the modern world. Ukraine's government activity becomes a key reason of economic decline in Ukraine under the conditions of the irrational social contract and the destructiveness of the main government institutions. There is an unreasonably high level of government spending in Ukraine which depresses economic development. At the same time the low quality of government institutions and the corruption do not allow to manage public finance efficiently and it causes degradation of public relations and the economic decline. Wide list of inefficient governmental functions leads to further increase of governmental spending. The functions of Ukraine's government are larger than in high developed economies such as Finland, Sweden and Norway while the wealth of our country is much lower. Redistribution of almost a half of GDP through the public sector in a weak degrading economy of Ukraine, which is combined with the low effectiveness of corrupt government institutions, turns the government from a regulator and a controller to a racketeer which drives official business into the "shadow" or forces it to emigrate.

Radical changes are necessary in this situation. A simple reduction of the GDP redistribution through the public finance without improving the quality of government institutions will not produce the positive result. Ineffective institutions will continue to seek corrupt rents in a smaller financial flow increasing pressure on the legal economy. Private sector will not have motivation to intensify economic activity or return it to the legal field if to raise the quality of government institutions at presence of excessive redistribution of GDP through the public finance.

To solve these problems an integrated approach is needed which includes a new social contract based on reassessment of the governmental functions. The tasks of the new social contract should be to optimize the redistribution of GDP through the public sector, to reform of the main government institutions and reorientation of fiscal activity in the direction of the economic growth. It is necessary to carry out a number of radical measures to implement these tasks in Ukraine.

1. To impose a moratorium on increasing public spending (except military defense).

2. To correct the conceptual approach to budget planning and bring it according to advanced foreign experience.

3. To increase the effectiveness of the public finance using. It is needed to carry out an independent audit of budget programs, to evaluate the effectiveness of the main government institutions and to implement a procedure for financing government institutions focusing on the results, to change the universal social benefits to targeted assistance.

4. To increase transparency and effectiveness of governance on the basis of deregulation of economic activity and automation of the government institutions activity. The work of public officials in offices with transparent walls or video surveillance will significantly reduce the possibility to commit corruption offences.

Complex review of the social contract should take place through a series of institutional, economic and social reforms on the legislative platform with the implementation of the effective policy which is focused not on "eating" public finance but on economic growth.

References:

1. Afonso A. and Joao T.J. Economic Performance and Government Size. European Central Bank, Working Paper series, 2011. № 1399. URL: <http://ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1399.pdf&e68addf4ba867ffeae2c34fc8b0099bc>.

2. Reinert E. How rich countries got rich and why poor countries stay poor. PublicAffairs, 2008. 400 p.

3. Воронкова О.М., Вінокуров Я.О. Взаємозалежність державних видатків, ефективності державних інституцій та економічного розвитку: українські реалії і зарубіжний досвід. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління: Електронний науково-практичний журнал*. 2016. № 5 (05). С. 260–267. URL: www.easterneurope-ebm.in.ua/5-2016-ukr.

АНАЛІЗ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ БЮДЖЕТУ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ

Скрабут А.М.

Науковий керівник: Глухова В.І., к.е.н., доц.

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

Пенсійний фонд України – державна інституція, до функцій якої належить забезпечення своєчасної виплати пенсій, соціальної допомоги інвалідам, інших соціальних виплат та проведення обліку пенсійних внесків. Окрім того, він є гарантом стабільності пенсійного забезпечення населення України.

Сучасна система загальнообов'язкового державного пенсійного забезпечення України базується на засадах солідарності і субсидування та здійснення виплати пенсій і надання соціальних послуг за рахунок коштів ПФУ на умовах та в порядку, передбачених законом. [2].

У процесі своєї діяльності Пенсійний фонд формує доходи, які являють собою основну складову механізму його функціонування.

Проаналізуємо стан формування доходної частини за 2014-2018 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка та структура доходів бюджету ПФУ, тис. грн.

| Доходи ПФУ | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | Відхилення 2018/2014 | |
|---------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|-------------------------|--------|
| | | | | | | +/- | % |
| Власні надходження | 165 923 | 169 874 | 111 707 | 158 910 | 202 087 | 36 923 | 21,80 |
| <i>Питома вага, %</i> | 67,92 | 63,74 | 43,52 | 54,19 | 56,36 | -11,56 | -91,69 |
| Кошти державного бюджету | 75 800 | 94 812 | 142 586 | 133 460 | 150 092 | 74 292 | 98,01 |
| <i>Питома вага, %</i> | 31,03 | 35,57 | 55,55 | 45,51 | 41,86 | 10,83 | 34,90 |
| Інші джерела фінансування | 2 540 | 1 850 | 2 374 | 870 | 6 378 | 3 838 | 151,10 |
| <i>Питома вага, %</i> | 1,05 | 0,69 | 0,93 | 0,30 | 1,78 | 0,74 | 71,15 |
| Разом доходів | 244 263 | 266 536 | 256 667 | 293 240 | 358 556 | 114 293 | 46,79 |

Сформовано на основі звітів ПФУ[1]

Як свідчать дані таблиці 1, всього дохідна частина бюджету Пенсійного фонду має тенденцію до зростання, відбулося збільшення доходів на 114 293 тис. грн., або на 46,79% по відношенню до 2014 року. Найбільшу питому вагу всіх доходів за аналізований період мають власні надходження, по структурі коливання в межах від 43,52% до 67,92%.

Розглянемо динаміку основних дохідних статей бюджету ПФУ, яка представлена на рисунку 1 [1]

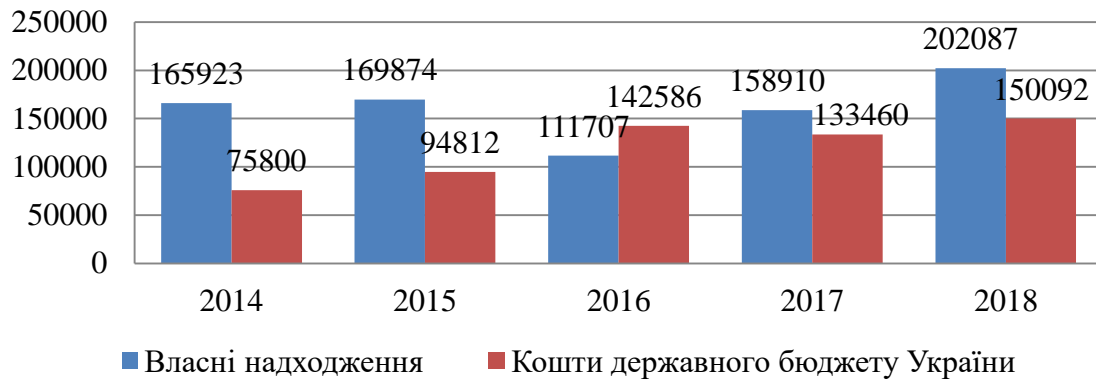


Рис. 1 Динаміка основних статей доходу ПФУ 2014-2018рр., тис. грн.

Сформовано на основі звітів ПФУ [1]

Динаміка основних статей дохідної частини бюджету ПФУ характеризується зростанням власних надходжень, у 2018 році на 21,80% по відношенню до 2014 року. За аналізований період відбувалися незначні коливання власних надходжень. Характеризуючи кошти державного бюджету помітно, що їх сума має «плаваючу» тенденцію, їх розмір коливається від 75 800 тис. грн. до 150 092 тис. грн., відбулося зростання на 98%, в аналізований період. Скорочення власних надходжень в 2016 році характеризується скороченням ставки ЄСВ до 22%, та скасування сплати внеску фізичними особами.

Отже, на підставі аналізу доходів Пенсійного фонду України можна зробити такі висновки: за аналізований період було визначено питому частку кожного з доходів, зростання частки коштів державного бюджету України є негативним фактором, так як Пенсійний фонд має в більшій мірі покривати видатки за рахунок власних надходжень.

Значний вплив на доходи Пенсійного фонду мають демографічні фактори (вік виходу на пенсію рівень смертності у вікових групах, тощо), також прямий вплив на стабільні надходження до бюджету фонду є рівень оплати праці зайнятих працівників і співвідношення рості заробітної плати та зростання пенсійних виплат.

Резервами збільшення доходів ПФУ може бути впровадження наступних заходів: виведення заробітної плати з тіні; створення додаткових робочих місць; створення сприятливих умов для розвитку малого та середнього підприємства; скасування мінімальних гарантованих пенсій, що стимулюють громадян відмовлятися від нелегальних зарплат.

Список використаних джерел:

1. Пенсійний фонд України: веб-сайт. URL: <http://www.pfu.gov.ua> (дата звернення 24.11. 2019).
2. Закон України «Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування»: Закон України від 9 липня 2003 р. №1058-IV.

НЕДЕРЖАВНЕ ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

*Мелих О.Ю., к.е.н., доц.
Тернопільський національний економічний університет*

Упродовж життя, кожна людина знаходиться перед небезпекою настання обставин (хвороба, інвалідність, старість), що можуть зумовити втрату заробітку, який є основним джерелом засобів для існування. Побороти ці обставини, в більшості випадків, самостійно, особа не може і тому, держава бере на себе певну відповідальність за їх настання, створюючи систему соціального захисту, що включає недержавне пенсійне забезпечення.

Недержавне пенсійне забезпечення (НПЗ) – це додаткове до обов'язкового державного пенсійного забезпечення джерело пенсійних виплат. Воно базується на засадах добровільної участі фізичних осіб і роботодавців у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання учасниками недержавного пенсійного страхування пенсійних виплат. При цьому, недержавне пенсійне забезпечення здійснюється: недержавними пенсійними фондами (шляхом укладення пенсійних контрактів між адміністраторами пенсійних фондів та вкладниками таких фондів); страховими організаціями (шляхом укладення договорів страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду); банківськими установами (шляхом укладення договорів про відкриття пенсійних депозитних рахунків для накопичення пенсійних заощаджень у межах суми, визначеної для відшкодування вкладів Фондом гарантування вкладів фізичних осіб) [3].

У світі функціонують різні моделі пенсійних систем, при цьому, недержавне пенсійне забезпечення, зокрема зі створенням недержавних пенсійних фондів (НПФ), є їх важливою складовою. Саме завдяки НПФ у Данії, Фінляндії, Франції, США та інших високорозвинених країнах, пенсійні виплати набули високого рівня. Причому, у США і Європі уже близько 80% населення бере участь у НПФ, в Азії – 40%. В той час, як в Україні, система недержавного пенсійного забезпечення налічує 855 300 учасників, що становить лише 5% українського ринку праці. Незважаючи на те, що з 2004 року в Україні функціонує трирівнева пенсійна система, за результатами опитування, яке було проведено в 2017 р. в рамках реалізації Проекту USAID «Трансформація фінансового сектору», 53% респондентів практично нічого не знають про систему недержавного пенсійного забезпечення [1].

Запровадження та становлення сучасної системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні було розпочато з 2004 року. Метою запровадження даної системи є вирішення ряду стратегічних завдань, серед яких: підвищення рівня життя населення пенсійного віку; встановлення залежності суми пенсійних виплат від величини заробітку і трудового стажу; забезпечення фінансової стабільності пенсійної системи; заохочення громадян до заощадження коштів на старість.

Серед фінансових установ, які надають послуги у сфері недержавного пенсійного забезпечення в Україні, за чисельністю, домінують НПФ. Проте, з часів першої глобальної фінансової кризи XXI ст., спостерігається їх щорічне скорочення (з 110 фондів у 2008 р. до 62 у 2018 р.). При цьому, 71,9% діючих в Україні НПФ зосереджено у м. Києві, що, у свою чергу, ускладнює доступ до них населення переважної більшості регіонів [2].

За останні п'ять років, кількість учасників та укладених контрактів у НПФ України зросла на 2,6% та 24,85% відповідно. При цьому, за підсумками 2018 р., 54% учасників 3-го рівня Пенсійної системи України були членами лише двох НПФ: професійного НПФ «Магістраль» Професійної спілки залізничників і транспортних будівельників Державної адміністрації залізничного транспорту України (326 467 осіб або 38%) та відкритого НПФ «Європа» (133 790 осіб або 16%) [1].

Одним з основних якісних показників, які характеризують систему НПЗ, є сплачені пенсійні внески. Сума пенсійних внесків у НПФ станом на 31.12.2018 р. становила 2 000,5

млн. грн., збільшившись на 5,4% порівняно з аналогічним періодом 2017 р. та на 10,6% - порівняно з 2014 р. При цьому, у загальній сумі пенсійних внесків станом на 31.12.2018 р. основну частку, або 91,4%, становлять пенсійні внески від юридичних осіб, на які припадає 1 827,7 млн. грн. Системі недержавного пенсійного забезпечення не вдалось залучити велику кількість учасників. Більшість наявних учасників НПФ є працівниками, пенсійні плани яких фінансують їхні роботодавці, і вони зазвичай не звертають значної уваги на власні пенсійні рахунки або на функціонування чи результати діяльності відповідного НПФ [2].

Однією із найбільш проблем системи НПЗ в Україні є обмеження інвестиційних можливостей суб'єктів, що надають послуги у даній сфері. Так, через низькі темпи розвитку економіки України й відсутність належних та надійних можливостей для інвестування недержавні пенсійні фонди вкладають залучені фінансові ресурси переважно у два види фінансових інструментів: державні цінні папери (1 263,5 млн. грн., або 46,0% станом на 31.12.2018 р.) та банківські депозити (985,5 млн. грн., або 35,9%).

Незважаючи на те, що за чисельністю, страхові компанії, які функціонують в системі недержавного пенсійного забезпечення, значно поступаються НПФ, проте, за кількістю застрахованих осіб, розміром страхових резервів, сумою інвестиційного доходу, вони суттєво випереджають останніх. Зокрема, за підсумками 2018 р. загальний обсяг активів «лайфхових» страхових компаній становив 9366,7 млн. грн., що на 240% більше, порівняно з НПФ. Така тенденція підтверджує факт більшої довіри населення саме до страхових компаній.

Таким чином, основними перешкодами повноцінного розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні є: низький рівень оплати праці; недовіра населення до установ фінансово-кредитної сфери; недорозвиненість фінансового ринку.

Найбільш доцільною формою активізації недержавних пенсійних програм в Україні варто вважати розвиток корпоративних пенсійних фондів (КПФ). Їх перевагами, порівняно із НПФ відкритого типу та іншими видами недержавного пенсійного забезпечення є те, що простіше сформувати позитивний імідж конкретного підприємства-роботодавця та пенсійного фонду ніж до всієї сфери загалом. За таких умов пріоритетом фонду є саме залучення підприємства (роботодавця), а в свою чергу – заохочення фізичних осіб, вже перекладається на керівництво останнього.

При цьому, пожеввленню системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні сприятимуть: популяризація діяльності недержавних пенсійних установ на державному рівні; забезпечення ефективного страхування пенсійних вкладів громадян, проведення державними органами постійного аналізу та контролю фінансової діяльності НПФ; вдосконалення системи адміністрування виплат та послаблення податкового тиску на НПФ; відкриття доступу НПФ до іноземних інвестицій; тощо.

Список використаних джерел:

1. Недержавне пенсійне забезпечення в Україні: оцінка та рекомендації/ Проект USAID «Трансформація фінансового сектору», липень 2019 р. URL: https://www.pfu.gov.ua/content/uploads/2018/05/Pension_Survey_March2018 (дата звернення 30.11.2019).

2. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 31.12.2018. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/NPF/NPF_IV_kv%202018.pdf (дата звернення 30.11.2019).

3. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.06.2003 р. №1057-IV URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15?ed=20060114&find=1&text=%D0%BF%D0%B5%D0%BD%D1%81%D1%96%D0%B9%D0%BD%D0%B8%D0%BC%D0%B8+%D1%84%D0%BE%D0%BD%D0%B4%D0%B0%D0%BC%D0%B8> (дата звернення 30.11.2019).

О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ ОПТИМИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ КАЗАХСТАНА

*Пименов А.В., к.э.н., доц.
ЧУ «Академия «Bolashag», г. Караганды*

Для казахстанских условий начала 90-х годов была избрана налоговая система по американскому образцу. Однако до настоящего времени после ее неоднократного реформирования самым крупным недостатком остается чрезмерно высокий уровень налогового пресса для законопослушных налогоплательщиков. До настоящего времени около трети республиканского бюджета пополняется за счет Национального фонда, то есть накоплений для будущих поколений, отсюда вытекают основные концептуальные положения налоговой реформы, их направленность, цели и способы осуществления.

Эта исходная точка зрения может быть развернута рядом конкретных положений:

1. Налоговая система должна быть фискально надежной и обеспечивать государству решение не только его социально-экономических задач, но и повышение благосостояния всего населения;

2. В целях реализации стимулирующей функции налогоплательщикам должно быть предоставлено право выводить из-под налогообложения расходы, направляемые для увеличения инвестиционной деятельности, внедрения инновационных проектов и достижений научно-технического прогресса в практику деятельности;

3. Должны быть перекрыты существующие способы легального и нелегального ухода от налогообложения, создана эффективная система контроля за правильностью исчисления и своевременности уплаты налогов;

4. Региональные бюджеты должны быть наделены твердыми источниками и др.

В недалеком прошлом активно обсуждался вопрос о введении налога на роскошь. Однако до настоящего времени это является всего лишь констатацией факта о владении подавляющей частью казахстанских ресурсов ограниченной группой людей в 150-200 человек. Поэтому введение в Казахстане налога на роскошь, хотя бы такого «мягкого», как в Индии, - в 1%, - приведет к тому, что только ограниченный отечественный «список Forbes» пополнит государственную казну на \$300-500 млн.

Кроме того следует отметить, что налог на роскошь просто ввести, но не так-то просто будет собрать. Это же налог для богатых и влиятельных людей. Они могут себе позволить дорогих адвокатов, они способны придумать схемы ухода от уплаты, включая и воздействие на законодателя. Поэтому требуется действенная система учета материальных и нематериальных активов граждан Казахстана не только на национальной территории, но и за рубежом.

Поэтому на первоначальном этапе вместо налога на роскошь можно использовать уже действующие налоговые механизмы. Например, в 2018 году законодатель увеличил налог на автомобили мощностью двигателя более 4000 куб. см. Аналогично следует поступить и в отношении катеров, судов, яхт, летательных аппаратов и др., а также в значительной степени увеличить ставку налога на имущество физических лиц на стоимость объектов налогообложения свыше 10-15 млн. тенге. Наиболее важно распространить данные нормы на имущество, имеющееся в наличии за рубежом.

Что касается выравнивания минимальных и максимальных размеров трудовых доходов, то в настоящее время настоятельно необходимым является введение прогрессивной шкалы ставки налогообложения индивидуального подоходного налога вместо существующей единой ставки в 10%. Например, введение максимальной ставки в 50% с доходов свыше 500-600 тыс. тенге. Данная норма позволит ограничить установление непомерно высоких оплат труда и премиальных выплат, особенно аппарату чиновников.

Особого внимания заслуживает политика постоянного увеличения расходов на содержание чиновничьего аппарата. В современных условиях рыночных отношений целый ряд структурных подразделений органов власти и управления давно изжил себя, однако продолжает функционировать еще с советских времен. В современный век информатизации и современных технологий управленческий штат государственных чиновников должен сокращаться, но он продолжает расти. Например, существующие областные управления сельского хозяйства, экономики и др. давно изжили себя в связи с разгосударствлением собственности, однако до настоящего времени их штатная численность не меняется, а в отдельных регионах продолжает расти.

Поэтому необходимо создание специальной комиссии для тщательной и конкретной проработки функциональных обязанностей каждого чиновника, что приведет к качественной оптимизации и значительному сокращению государственного аппарата управления и экономии бюджетных средств.

В настоящее время многократно увеличился, например, парк служебного автотранспорта управленческого аппарата. Средства массовой информации неоднократно фиксируют нецелевое его использование в личных целях и в нерабочее время. Например, только в г. Атырау за два дня в начале октября 2015 г. за нарушение правил дорожного движения оштрафованы 40 чиновников, сообщил портал Zannews.kz. В результате проведенного оперативно-профилактического мероприятия выяснилось, что многие госслужащие-нарушители использовали служебные машины в нерабочее время. Поэтому опять же настоятельно необходимо проведение оптимизации в сфере нормирования обеспеченности и использования служебного автотранспорта в век компьютеризации и современных дистанционных технологий.

В статье рассмотрена лишь часть проблем формирования и использования финансовых ресурсов с точки зрения повышения их эффективности, но это, на наш взгляд, позволит в той или иной степени повлиять на благоприятное состояние государственного бюджета и повышение благосостояния основной массы граждан Казахстана.

РАЗВИТИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

*Дарибекова А.С., к.э.н., проф.
ЧУ «Академия «Bolashag», г. Караганды*

Предприятия малого и среднего бизнеса могут дать Казахстану необходимую насыщенность рынка, тенденцию к устойчивости цен, среднюю конкуренции [1].

По итогам 2018 года доля МСБ в ВВП страны составила 28%. Выпущено продукции на общую сумму 26,5 трлн. тенге. 1,2 млн действующих субъектов МСП обеспечивают работой более 3,2 млн. человек, что составляет 37% от занятого наделяния государства[2].

В настоящее время большое внимание уделяется развитию малого и среднего бизнеса. С помощью малого и среднего бизнеса, обеспечиваются налоговые поступления в бюджет, что является положительным признаком экономической активности. Опыт развивающихся государств показывает, что для государства необходима стимуляция малого и среднего бизнеса, путем формирования и внедрения социально-экономических программ. На рисунке 1 показано доля активных субъектов МСП в общем количестве зарегистрированных МСП за период 2013-2017годы по РК [3].

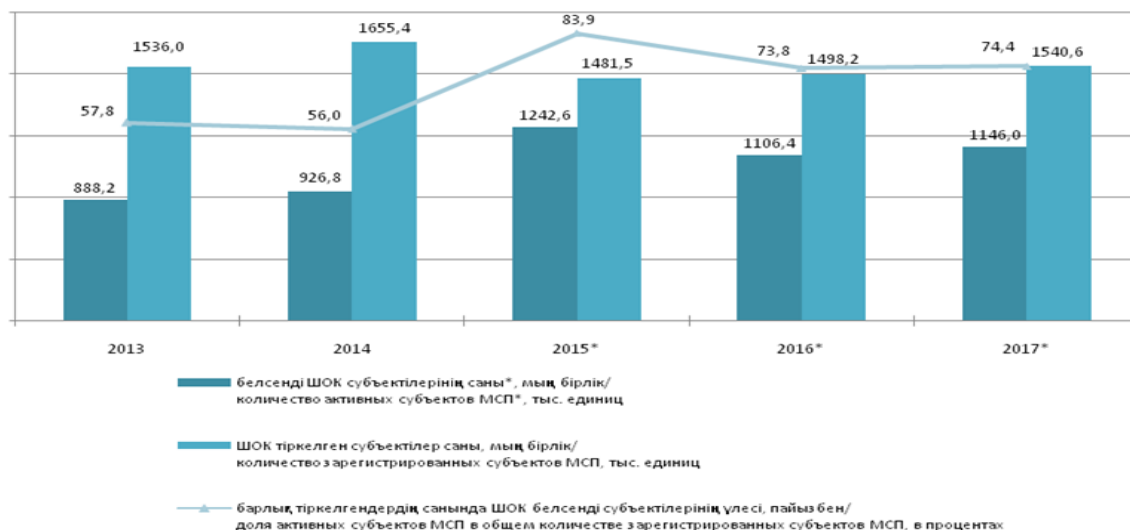


Рис. 1 Доля активных субъектов МСП в общем количестве зарегистрированных субъектов МСП в РК за период 2013-2017 годы

На 1 сентября 2018 года в целом по РК количество субъектов МСБ составило 1207374, из которых юридических лиц малого предпринимательства – 223828; юридических лиц среднего предпринимательства- 2555, ИП- 783389, крестьянских и фермерских хозяйств-197602. За соответствующий период прошлого года произошло увеличение всего на 4%.

Количество субъектов МСБ по территориальному признаку показывает, что наибольшее количество субъектов МСБ приходится на г. Алматы- 14%, Северо-Казахстанскую область – 10,6%, Алматинскую область- 9,5%, г. Астана- 8,7%. Наименьшее количество - в Павлодарской области- 4,4%.

Наибольшее количество юридических лиц малого предпринимательства находится в г. Алматы – 25%, г. Астана- 17,5%, Карагандинской области- 7,4%, Восточно-Казахстанской области -4,7%. Наименьшее количество в Павлодарской области- 2,1%.

Наибольшее развитие юридических лиц, относящихся к среднему предпринимательству находится в г. Алматы- 24,3%, г. Астана- 9,7%, в Карагандинской области – 7,3%, в Восточно-Казахстанской области- 6,8%. Наименьшее в Северо-Казахстанской области- 1,8%.

Индивидуальное предпринимательство наиболее динамично развивающееся вид предпринимательства. На его долю в целом по Казахстану приходится почти 65% всего субъектов МСБ. По данным видно, что наиболее он развито в г. Алматы- составляет 14% от всех ИП Казахстана, г. Астана- 8,5%; Восточно-Казахстанской области- 7,7%; Алматинской области-7%. Наименьшее количество в Павлодарской области- 2,6%.

Крестьянское и фермерское движение наиболее развито в Северо-Казахстанской области- 34,5% от всего количества Казахстана, в Алматинской области-23%, Жамбылской области- 8,6%, Восточно-Казахстанской области- 7,8%. Наименьшее количество в г. Астана- 0,08% от общего количества в республике.

Из общего количества действующих субъектов МСП на долю субъектов предпринимательства в Карагандинской области приходится около 7%. Динамика изменения количества действующих субъектов предпринимательства приведено на рисунке 2[4].

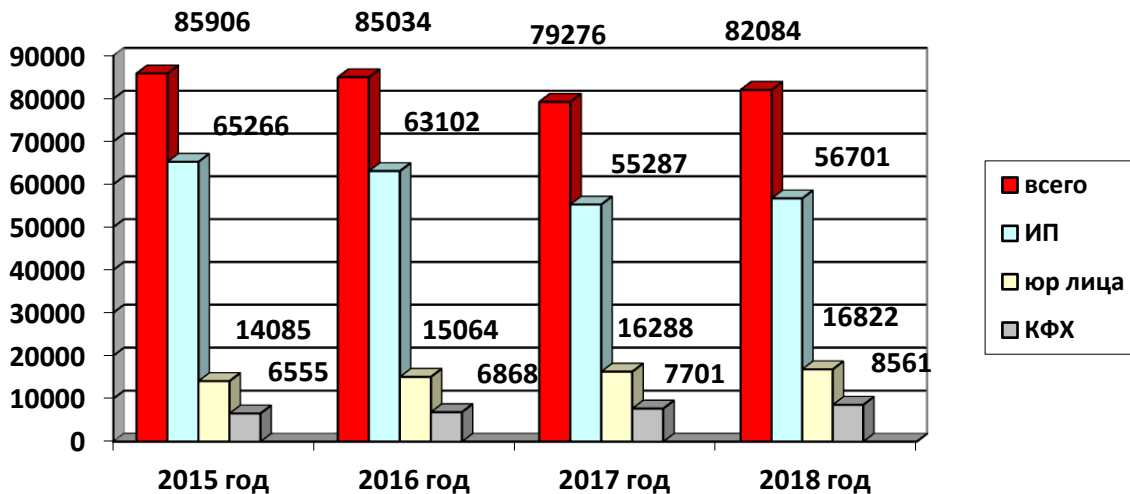


Рис. 2 Количество действующих субъектов МСП по Карагандинской области за 2015-2018 гг.

Анализ данных рисунка 2 позволяет сделать вывод, что за период 2016-2018 годы в Карагандинской области действующих МСП уменьшилось на 3822 единиц или на 3,5%. Это связано с объективными причинами экономической ситуации в стране. Количество ИП сократилось на 13,1%. Количество юридических лиц малого предпринимательства за анализируемый период и крестьянских и фермерских хозяйств выросло на 19,4% и 30,6% соответственно. Рост этих позиций для региона очень важен, т.к. МСП- юридические лица и крестьянские фермерские хозяйства выпускают продукцию и участвуют в формировании вновь созданного продукта региона. Так, например за этот период крестьянскими и фермерскими хозяйствами было выпущено продукции на 247,4 млрд. тенге и трудоустроено около 40 тыс человек.

Негативное воздействие на скорость развития малого предпринимательства по республике оказало общее кризисное состояние экономики, выразившееся в дефицитном бюджете, неплатежеспособности отдельных предприятий, снижением уровня жизни и т. д. Но есть и другая немаловажная причина, и она заключается в налогообложении малого и среднего бизнеса. По экспертным оценкам, прямые и косвенные налоги составляют от 5- до 70% доходов предпринимателей. Высокие ставки налогов побуждают уклоняться от их уплаты, задерживать выплаты смежникам за сырье и материалы, задерживать возвращение кредитов и т. д.

Налоговое законодательство не предусматривает отдельных льгот или исключений для субъектов малого предпринимательства, кроме некоторого различия в порядке и сроках уплаты.

Список использованных источников:

- 1 Развитие предпринимательства в Казахстане. URL: be5.biz (дата обращения 14 апреля 2019 года).
- 2 За 2018 год доля МСБ в ВВП страны составил свыше 28%. URL: <https://tengrinews.kz/> (дата обращения: 01.04.2019).
- 3 Малое предпринимательство в Республике Казахстан. URL: stat.gov.kz (дата обращения 14 апреля 2019 года).
- 4 Быков А.С. Становление и развитие частной собственности. *Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена*. URL: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения 12 февраля 2019 года).

ВДОСКОНАЛЕННЯ КАЗНАЧЕЙСЬКОГО ВИКОНАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Глухова В.І., к.е.н., доц.

Черніков В. В.

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

Казначейське виконання бюджетів відбувається в основному через два напрямки – обслуговування державного бюджету та обслуговування місцевих бюджетів. Спрощення та підвищення ефективності процедур проходження коштів з бюджету до конкретних надавачів товарів, робіт та послуг залишається на сьогодні невирішеною проблемою.

Розвиток казначейської системи виконання бюджетів в Україні відбувався високими темпами і нині склалася ситуація, яка не дає змоги повною мірою й ефективно використовувати сучасну казначейську систему виконання бюджетів.

Органи Державного казначейства України, що включають апарат Казначейства та 660 територіальних органів, в цілому реалізували функцію казначейського обслуговування бюджету. Проте на сьогодні є низка невирішених проблем у теоретичній та практичній площинах казначейського виконання місцевих бюджетів, формування і використання коштів яких підпорядковане вимогам бюджетної децентралізації.

Одним з основних показників розвитку економіки та виконання бюджету є динаміка коштів на рахунках Казначейства, які включають гривневі кошти, що обліковуються на єдиному казначейському рахунку (ЄКР).

Обсяг коштів на ЄКР зростає під час надходжень податків, зборів та інших платежів до бюджетів, зменшується під час пікових обсягів здійснення видатків та витрат розпорядниками, одержувачами бюджетних коштів.

На 1 січня 2019 р. на ЄКР обліковувались кошти у сумі 9,9 млрд грн. За період 2013–2018 років (станом на 1 січня кожного року) цей показник становив відповідно 0,5 млрд грн, 1,7 млрд грн, 3,0 млрд грн, 9,0 млрд грн., 14,3 млрд грн та 5,1 млрд грн [1].

В той час, коли всі ресурси держави повинні працювати максимально ефективно з дотриманням принципу наявності мінімально необхідної суми залишків коштів на рахунках розпорядників, робота по освоєнню виділених бюджетних асигнувань розпорядниками бюджетних коштів організована не на належному рівні. Так, касові видатки місцевих бюджетів, в тому числі за рахунок трансфертів із державного бюджету, за 2018 рік склали 570,6 млрд грн. що становить 93,2 % річних планових призначень.

У 2018 р. з державного бюджету місцевим бюджетам надано трансфертів (базова дотація, додаткові дотації, субвенції) у загальній сумі 299,4 млрд. грн, однак з перерахованих трансфертів місцевими бюджетами повернуто до державного бюджету, як невикористані, 461,2 млн грн., що пов'язано з недосконалістю законодавства, несвоєчасністю освоєння виділених коштів, що в цілому свідчить про проблеми при виконанні місцевих бюджетів.

Відомо, що Казначейство України має право залучати кошти єдиного казначейського рахунку для покриття тимчасових касових розривів місцевих бюджетів шляхом надання безоплатних позик.

У 2018 р. потреба у наданні позик місцевим бюджетам збільшилась. Протягом року було надано позик на суму 2,05 млрд грн, порівняно з 2017 р. їх сума збільшилась на 0,98 млрд грн, або у 1,9 рази.

Наповнення системи Державного казначейства ресурсами є важливим кроком у реформуванні фінансів держави. Усі ресурси держави мають працювати максимально ефективно, з дотриманням принципу субсидіарності і наявності мінімально необхідної суми залишків коштів саме на рахунках казначейства держави.

Ці кошти можуть і повинні працювати на державу. Однак на сьогодні зазначений механізм з управління залишками коштів державного бюджету, який широко

використовується провідними зарубіжними країнами, поки не працює в повній мірі. За наявності постійного щоденного залишку коштів і відповідних законодавчих актів Державна казначейська служба України може здійснювати операції на фінансовому ринку, тісно співпрацюючи з Національним банком України, шляхом:

- надання кредитів «overnight» - розміщення тимчасово вільних бюджетних коштів на депозитних рахунках;

- купівлі/продажу державних цінних паперів в кредит «overnight» - це кредит у межах обумовленого ліміту та визначеної відсоткової ставки, який надано банку Державною казначейською службою України за постійно діючою лінією рефінансування строком на один день під забезпечення державних цінних паперів.

Для підвищення ефективності управління бюджетними коштами на місцевому рівні доцільним є залучення тимчасово вільних бюджетних коштів та їхніх залишків у розпорядників із метою здійснення першочергових бюджетних видатків, недопущенні касових розривів у процесі виконання бюджетів (що є основними загрозами). Для цього необхідно:

- надати право органам Державної казначейської служби України (ДКСУ) на місцях використовувати різноманітні інструменти управління бюджетними коштами, залучати вільні залишки загального і спеціального фондів бюджетів, а також надавати гарантії;

- розміщувати тимчасово вільні бюджетні кошти в установах комерційних банків;

- ввести до структури обласних управлінь ДКСУ відділ управління бюджетними ресурсами, який аналізуватиме наявні ресурси, прийматиме рішення про обсяги і джерела залучення, проведення обліку й складання звітності про залучення коштів;

- визначити на державному рівні норматив ризику залучення коштів та механізм операційного відшкодування залучених коштів;

- чітко визначити й розподілити функції між учасниками бюджетного процесу, особливо між органами ДКСУ та Міністерства фінансів України;

- організувати дієвий контроль за дотриманням вимог законодавчих і нормативних актів під час проведення торгів у сфері державних закупівель, пов'язаних із витрачанням бюджетних коштів.

Особливістю реформи децентралізації 2016 року стала поява "зайвих" коштів на рівні місцевих органів влади. Міста розмістили мільярди гривень на депозитах у державних банках.

Процентні надходження за депозитами використовуються для покриття касових розривів (неспівпадання надходження доходів до бюджету і витрачання коштів з бюджету), для фінансування поточних видатків, які при формуванні бюджету не були враховані з об'єктивних причин, а також інколи – для фінансування інфраструктурних проектів місцевого значення.

У 2018 р. місцевими бюджетами в Україні було розміщено в державних банках 25,9 млрд. грн, що на 2,0 млрд грн, більше в порівнянні з 2017 р. Дохід від розміщення місцевими бюджетами коштів на депозитних рахунках у 2018 році склав 1,3 млрд грн.[1], що в певній мірі сприяв поповненню дохідної бази місцевих бюджетів. Однак часто відволікання бюджетних коштів на депозити не дає змоги повномасштабно використовувати їх на виконання власних повноважень протягом бюджетного періоду.

Для удосконалення казначейського обслуговування місцевих бюджетів за доходами й видатками можна запропонувати наступні шляхи.

До найважливіших стратегічних завдань розвитку Державної казначейської служби України, як органу оперативного управління фінансовими ресурсами держави, слід віднести удосконалення нормативно-законодавчої бази функціонування казначейської системи й істотне розширення виконуваних функцій органами ДКСУ з управління бюджетними ресурсами; модернізацію і уніфікацію обліку в бюджетних сферах; проведення функціональної перебудови казначейства; регулювання боргових відносин і активів,

формування ефективної моделі використання фінансових ресурсів державного бюджету, сконцентрованих на єдиному рахунку; модернізацію й удосконалення інформаційних технологій та внутрішньої платіжної системи Державної казначейської служби України, удосконалення програмно-технічної реалізації моделі обслуговування єдиного казначейського рахунку та управління фінансовими ресурсами; участь ресурсів казначейства в банківсько-кредитній сфері та на фондовому ринку.

Також важливо чітко визначити й розподілити функції між учасниками бюджетного процесу, особливо між органами ДКСУ та Міністерства фінансів України, організувати дієвий контроль за дотриманням вимог законодавчих і нормативних актів під час проведення торгів у сфері державних закупівель, пов'язаних із витрачанням бюджетних коштів.

Список використаних джерел:

1. Публічний звіт Голови Казначейства Т. Союз про підсумки діяльності Державної казначейської служби України за 2018 рік // Державна казначейська служба України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua> (дата звернення 10.11.2019).

БЮДЖЕТНИЙ ДЕФІЦИТ: ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА ШЛЯХИ СКОРОЧЕННЯ

*Гомулко Наталія В'ячеславівна,
Науковий керівник: Глухова В.І., к.е.н, доцент
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського*

Стан бюджету відображає економічне становище держави, без нього не можливе існування державності. Коли держава зацікавлена в нарощуванні бюджетного потенціалу це дає їй змогу в повному обсязі виконувати свої функції та покращувати рівень життя населення. Але іноді виникає проблема у нестачі грошових коштів і пошуку їх залучення. В Україні проблема бюджетного дефіциту є досить актуальною.

Відповідно до Бюджетного кодексу України дефіцит бюджету – це перевищення видатків бюджету над його доходами (з урахуванням різниці між наданням кредитів із бюджету та поверненням кредитів із бюджету)[1]. Бюджетний дефіцит як економічна категорія має конкретний інтервал дії, що визначається, з одного боку, законами зростання вартості, з іншого – законами інфляції. Коли бюджетний дефіцит тяжіє до законів зростання вартості, він об'єктивно набирає активної економічної форми, якщо до законів інфляції – пасивної.

Основними причинами виникнення бюджетного дефіциту в Україні є:

- зниження обсягів виробництва й скорочення доходів бюджету;
- низька податкова дисципліна;
- наявність тіньового сектора в економіці;
- надмірні державні витрати за окремими статтями бюджету, зокрема витрати на управлінський апарат держави;
- невиважена політика витрат у відношенні до державних доходів[3].

Для України дефіцит набув хронічного характеру, він є однією з причин зростання державного боргу, а з іншого боку завдяки фінансуванню дефіциту, борг погашається. Проаналізуємо детальніше показники виконання та Державного бюджету України та його фінансовий стан за 2014-2018рр.(табл.1, рис.1).

Таблиця 1

Показники виконання Державного бюджету України протягом 2014-2018рр.,млн.грн.[2].

| Рік | Доходи | Видатки | Кредитування | Дефіцит/Профіцит |
|------|----------|-----------|--------------|------------------|
| 2014 | 357084,2 | 4302217,8 | 4919,3 | -78052,8 |

| | | | | |
|------|----------|----------|--------|----------|
| 2015 | 534694,8 | 576911,4 | 2950,9 | -45167,5 |
| 2016 | 616274,8 | 684743,4 | 1661,6 | -70130,2 |
| 2017 | 793265,0 | 839243,7 | 1870,9 | -47849,6 |
| 2018 | 928108,3 | 985842,0 | 1514,3 | -59247,9 |

Згідно даних таблиці, протягом досліджуваного періоду 2014-2018рр. в державному бюджеті України спостерігався дефіцит: у 2014 році дефіцит становив 78052,8 млн.грн, а у 2018 році він зменшився до 59247,9 млн.грн [2].

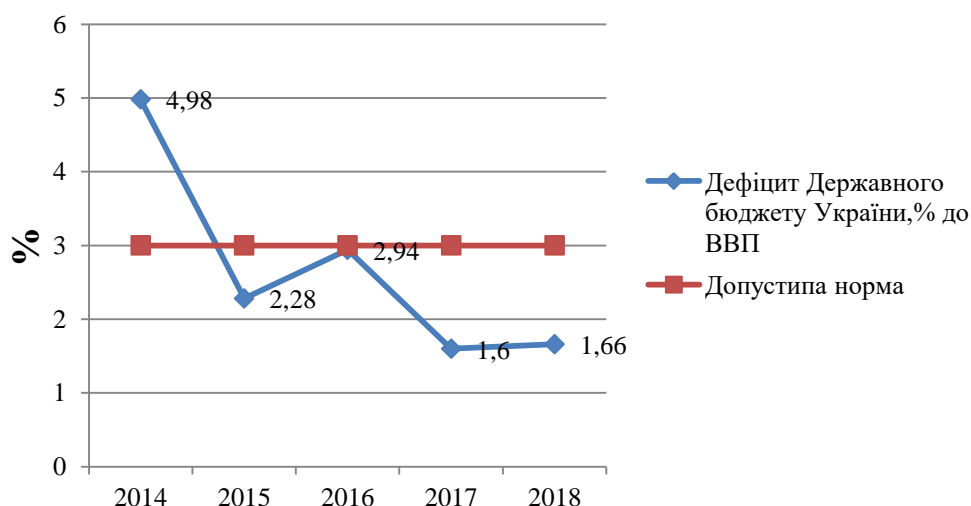


Рис.1. Дефіцит Державного бюджету України, % до ВВП протягом 2014-2018рр.[2].

Як можна побачити з даного рисунку відношення державного дефіциту до ВВП країни, у 2014 році перевищує нормативне значення показника і становило 4,98%. В 2015 році це значення знизилось до 2,28%, у 2016 році це значення знову підвищилось за рахунок зростання дефіциту і майже наблизилось до 3%, але за рахунок зростання ВВП це значення не перетнуло допустиму норму, в 2017 році – 1,6%, і відповідно у 2018 році - 1,66%.

З метою зниження бюджетного дефіциту в Україні доцільним є:

1. Удосконалення фіскальної, бюджетної та інвестиційної політики;
2. Використання фінансових пільг і санкцій, що дозволяє враховувати специфічні умови господарювання і стимулює зростання суспільного виробництва;
3. Ефективне використання державного кредиту;
4. Інвестування бюджетних коштів у галузі національного господарства
5. Зниження рівня безробіття [3].

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 №2456- VI URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/print> 1384519- 155046268.
2. Міністерство фінансів України URL: <http://www.minfin.gov.ua/>
3. Бюджетна система : підруч. за наук. ред. В. М. Федосова, С. І. Юрія. К. : Центр учбов. літератури ; Тернопіль : Екон. думка, 2012. 871 [1] с.

ACTUAL ISSUES OF HEALTH FINANCING OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

Oksana Tulai

*Doctor of science in economics, Professor,
Professor of the Department of Finance named after S. I Yuriy
Ternopil National Economic University Ternopil*

Lyudmyla Alekseyenko

*Doctor of science in economics, Professor Chief of Department of Accounting and Finance
Ivano-Frankivsk Research and Development Institute of Management
Ternopil National Economic University Ternopil*

Forming a modern innovative model of healthcare development involves the development of public-private partnerships. Such a system of relationships implies that private equity entities can act not only as infrastructure investors but also as co-organizers of health care services provided at public expense. The state order should include [1, p. 180]:

- the state-guaranteed level of free medical care (provided by the state order that the Government of Ukraine transfers to the Ministry of Health of Ukraine and to the level of regional state administrations);

- national medical programs intended for extraordinary cases (mass diseases, ecological catastrophes, etc.), the implementation of which involves financing a separate article from the state budget (the level of profile ministries of Ukraine);

- targeted state programs aimed at solving the problems of medical science and education, such as oncology, diabetes, prevention of hypertension, etc. (level of the Ministry of Health of Ukraine).

The priority advantages of public-private partnerships are the effective development of public health facilities; improving the quality of medical services provided by such institutions to the level of developed European countries; an alternative to purchasing medical equipment for public institutions and being able to choose a provider not only on price; implementation of large-scale infrastructure projects in the industry; stimulating entrepreneurial thinking in healthcare spending units; elimination of the corruption component.

Scientists are looking at many options for business-government interaction in the healthcare sector. However, for the effective integration of the interests of the state, business and patients, appropriate conditions must be created: a regulatory framework adapted to European Union norms, which provides for the formation of mutually beneficial relations; effective management of the financial resources of the healthcare facility; qualified staffing and creating an attractive environment for employees; availability of modern high-tech equipment for diagnosis, treatment and prevention of diseases; meeting the needs of patients by improving quality and expanding the range of health care services. After all, as O. Dlugopolsky rightly points out, because of the specificity of services, their great public value, considerable transaction costs for the passage of permitting state procedures, potential investors are in no hurry to invest in health-related projects [2, p. 169]. Therefore, in order to attract a private investor, the state as a dominant entity must take some of the risks.

The following main steps will help to analyze the effectiveness of the public-private partnership project implementation and identify the possible risks:

1) substantiation of socio-economic and environmental consequences of such cooperation;

2) comparison of the main project implementation indicators (profitability, cost level, quality of services, etc.) with and without involvement of a private partner;

3) identification of possible risks of public-private partnership implementation, their assessment and definition of risk management form, forms of public-private partnership implementation [3, p. 106].

Usually, the risks depend on who initiates the project - public or private sector. If the project is initiated by the public sector, it may face: the risk of selecting an object unattractive to the private investor; risk of underestimation of financial liabilities; risk of inefficient use of budget funds; risk of choosing an unsuccessful model to calculate with a private partner. If initiated by the private sector, the latter may face: the risk of non-cooperation; risk of restriction of competition; risk of project overpricing; the risk of a wrong estimate of demand.

Given the above, the benefits for each individual, the private sector and the state from public-private partnership are outlined. Thus, a person, as the main beneficiary, will receive high-quality medical services and the optimal value for money. The private sector will be able to expand its capacity for sustainable business on a long-term basis and reduce financial risks through government involvement. The state will receive state-of-the-art infrastructure, reduce its costs of maintaining and operating healthcare facilities, and share its risks with the implementation of the project with a private partner.

References:

1. Скрипник О. А. Структурно-функціональна перебудова як інструмент удосконалення системи державного управління у сфері охорони здоров'я в Україні. *Держава та регіони*. 2013. № 1. С. 179–182.
2. Длугопольський О. В. Реформування суспільного сектору економіки та нові підходи до управління публічними фінансами: моногр. К. : ДННУ «Акад. фін. управління». 2012. 280 с.
3. Гойда Н. Г., Курділь Н. В., Вороненко В. В. Нормативно-правове забезпечення державно-приватного партнерства в охороні здоров'я України. *Запорожский медицинский журнал*. 2013. № 5 (80). С. 104–108.
4. Тулай О. І. Державні фінанси і сталий людський розвиток: концептуальні доміанти та діалектична єдність : моногр. Тернопіль : ТНЕУ. 2016. 416 с.
5. Тулай О. І. Державно-приватне партнерство в контексті модернізації фінансування сфери охорони здоров'я. *Економічний форум*. 2018. № 3. С. 235–239.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

*Кісіль Ю. В.,
Науковий керівник : Коляда Т. А., к. е. н., доц.
Університет ДФС України*

Підґрунтям для ефективного функціонування будь-якої ринкової економіки є розвинутий фінансовий ринок, який виступає важливим постачальником ресурсів у реальний сектор економіки. При цьому фінансові посередники виконують основні його функції, а саме: акумулювання тимчасово вільних грошових ресурсів, їх трансформацію та надання кредитів суб'єктам господарювання. Нині відбувається випереджальний розвиток глобалізаційних процесів у фінансовій сфері порівняно з темпами зростання світового виробництва та експорто-імпортої діяльності. Фінансовий глобалізм є ключовим механізмом взаємопроникнення і взаємопереплетення економічних, інвестиційних, фінансово-кредитних, виробничо-технічних, інформаційних та інших зв'язків між суб'єктами господарювання різної національної належності. Міжнародний фінансовий ринок є глобальною системою акумулювання вільних фінансових ресурсів та надання їх позичальникам із різних країн на принципах конкуренції. Він набув величезних масштабів та перетворився на одне з найважливіших джерел фінансових ресурсів, став ключовим фактором господарського життя всіх без винятку країн світу [1, с. 127].

Нині глобалізація формує нові умови розвитку світової економіки. Її основою є інтернаціоналізація виробництва та формування глобальних за масштабами роботи та

операцій ринків, зокрема фінансового. Саме глобальний фінансовий ринок забезпечує рух капіталів та інших фінансових об'єктів у світовому масштабі і є важливою умовою функціонування світової економіки.

Глобальний фінансовий ринок є багатомірним. Характерними рисами сучасного глобального світового фінансового ринку є:

- великий обсяг фінансових ресурсів та операцій;
- відсутність територіальних обмежень;
- цілодобовий режим операцій;
- залучення до операцій суб'єктів із високою репутацією;
- високий рівень використання інформаційних технологій;
- уніфікація правил і стандартів операцій;
- широкий діапазон фінансових інструментів [2].

Світовий фінансовий ринок в умовах глобалізації перебуває в стані постійного оновлення, має надзвичайно рухливу структуру та визначає подальший розвиток ринків товарів і послуг. Структура фінансових інструментів змінюється на користь інструментів реального сектору – корпоративних цінних паперів та їх похідних, а також значно посилюється роль фондових ринків [3, с. 143].

Однозначним позитивним результатом від глобалізаційних процесів є економічне зростання країни (зростання рівня ВВП) або за рахунок залучення іноземного капіталу, або за рахунок запровадження нових технологій та підвищення продуктивності факторів виробництва. Країни-інвестори через глобалізацію фінансових ринків переміщують свій капітал у більш прибуткові сфери та об'єкти інвестування.

Необхідно також відмітити наступні недоліки фінансової глобалізації:

1) асиметричність результатів для різних груп країн (переваги отримують лише розвинуті країни або індивіди), що призводить до виникнення конфліктів на регіональному, національному та інтернаціональному рівнях;

2) нестабільність світової фінансової системи, що спричиняє регіональну та глобальну нестабільність через взаємозалежність національних фінансових систем на світовому рівні;

3) зниження регуляторної ролі національних держав, що підсилює значення наднаціональних утворень та впливу ТНК;

4) дестабілізація економіки через масовий відтік капіталу, що призводить до підризу стабільності курсу національної грошової одиниці та зниження золотовалютного резерву;

5) зростання світової заборгованості країн за зовнішніми запозиченнями, що призводить до боргової залежності країн-боржників від країн-кредиторів;

б) поширення використання офшорних зон у міжнародному бізнесі, що призводить до приховування неоподатковуваних коштів від національного та міжнародного контролю[4].

Виключна важливість фінансового ринку в економічній системі суспільства обумовлена тим, що на ньому формується позичковий процент, курси валют і цінних паперів. Крім того, він забезпечує економічне зростання, а також відбиває співвідношення між основними світогосподарськими пропорціями: виробництвом і споживанням, заощадженнями капіталу й інвестиціями, фондами споживання і фондами нагромадження, національними доходами країн і фондами заміщення, між глобальним попитом і глобальною пропозицією та ін.[5].

Отже, можна зробити висновки, що фінансова глобалізація стала головною рушійною силою розвитку світової економіки та призвела до зростання рівня фінансової взаємозалежності. Відтак урахування світових тенденцій розвитку фінансових ринків та становлення глобального фінансового ринку надасть змогу в найбільш ефективний спосіб інтегруватися до світового економічного простору та забезпечити відповідний рівень конкурентоспроможності країни. Поглиблення фінансової глобалізації залежить від розвитку економіки країни. Звісно, Україна не локомотив глобалізаційних процесів, але повинна шукати шляхи співпраці з новими ринками, новими інструментами, які будуть актуальними

на даній стадії економічного розвитку. На сьогодні України бере активну участь у процесах фінансової глобалізації банківського та страхового сегментів, а інтеграції вітчизняного фондового ринку у світовий.

Зробивши певні висновки при дослідженні даного питання, можна відмітити той факт, що вагоме місце у глобалізації займає держава. Держава повинна вчасно реагувати на всі чинники можливого економічного зростання через вдало сформовану та реалізовану податкову, грошово-кредитну, соціально-економічну та інші політики. Також доцільно поглибити напрями державної підтримки (державних реформ) в розвитку вітчизняного суб'єкта господарювання на світових ринках в умовах євроінтеграції.

Список використаних джерел:

1. Голуб С. М. Тенденції та особливості розвитку фінансових ринків світу та України. *Наукові праці НДФІ*. 2017. Вип. 1. С. 126–136.

2. Куцик П.О. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку: монографія. Львів: Видавництво ЛКА. 2017. 594 с.

3. Кужелев М.А., Варлаханов А.В. Современный взгляд на проблему мировой финансовой глобализации. *Менеджмент XXI століття: еволюційне та революційне: зб. матеріалів ІХ міжнародної науково-практичної конференції студентів та молодих вчених 23 травня 2013 року ДонГУУ*. Донецьк: ООО «Цифровая типография». 2013. С. 142–144.

4. Довгалюк В. В. Роль фінансової глобалізації у розвитку фінансового ринку. *Ефективна економіка*. 2018. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5081>.

5. Шлапак А.В. Світовий фінансовий ринок в умовах глобалізації економіки. *Світова економіка та міжнародні відносини*. 2017. URL: http://www.intellect21.nuft.org.ua/journal/2017/2017_2/7.pdf.

СУКУПНІ ВИТРАТИ ДОМОГОСПОДАРСТВ: ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ШЛЯХИ ЇХ ОПТИМІЗАЦІЇ

*Савчук С. В., к. е. н., доцент
Кузів Ю. В.*

Тернопільський національний економічний університет

В сучасних умовах забезпечення сталого розвитку та зростання економіки виступають головними пріоритетами для України. Необхідність вивчення фінансів домогосподарств є важливим питанням на сьогоднішній день, оскільки вони складають одну із сфер фінансової системи країни. Задоволення потреб членів домогосподарств є вагомим чинником щодо підвищення добробуту населення, що в результаті впливає на показник економічного зростання країни загалом. Ступінь задоволення потреб залежить від рівня доходів домогосподарств, який, у свою чергу, впливає на обсяг здійснюваних витрат.

Як відомо, витрати домогосподарств становлять сумарну суму платежів за товарами та послугами, що здійснені у звітному періоді та сумарну суму коштів, за якими здійснювалась купівля цінних паперів, сертифікатів, валюти, будівництво, різні види ремонту, надавалась допомога родичам та знайомим, проводились вклади коштів у фінансово-кредитні установи, сплачувались податки, окрім прибуткового тощо [2, с. 167]. Основними складовими витрат домогосподарств є споживчі та неспоживчі грошові витрати, за якими проводиться їх сукупне обрахування.

Для визначення основних тенденцій використання грошових коштів домашніх господарств та факторів, що на них впливають, доцільно відмітити, що за період 2014-2018 рр. у Тернопільській області загалом сукупні витрати домогосподарств зросли у 2,2 рази, зокрема у 2014 році вони становили 4003,89 грн. в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство і у 2018 році становили 8780,25 грн. [2, с. 167; 6, с. 170]. Вагому частку у загальній структурі витрат займають сукупні споживчі витрати, що вказаний період склали близько 92%. До таких витрат відносять грошові кошти та вартість спожитих продовольчих

товарів, які одержані з особистого підсобного господарства, витрати, що призначені для проїзду у транспорті, туристичних послуг, грошові кошти для лікування, відпочинку чи оздоровлення, оплати ліків, оплати медичних послуг тощо.

Найбільшу питому вагу у структурі сукупних споживчих витрат становлять продукти харчування та безалкогольні напої. У 2014 році вони склали 2169,61 грн. і зросли в 2018 році на 1890,50 грн. або на 53,44% в середньому на місяць в розрахунку на одне домогосподарство [2, с. 167; 6, с. 170]. Крім того, значні обсяги сукупних витрат становлять витрати на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива. У 2014 році ці витрати склали 291,43 грн., у 2015 р. – 598,53 грн., у 2016 р. – 1009,59 грн., 2017 р. – 1622,49 грн. і у 2018 р. сума цих витрат у порівнянні з попереднім роком зменшилася на 354,90 грн. і становила 1267,99 грн. [2, с. 167; 3, с. 171; 4, с. 170; 5, с. 170; 6, с. 170].

Окрім витрат на споживання, домогосподарства здійснюють також витрати неспоживчого характеру, які займають меншу частку у загальній структурі витрат, але є також доволі необхідними для їхнього повноцінного функціонування. За результатами вибіркового обстеження витрат домогосподарств Державною службою статистики України, до неспоживчих сукупних витрат відносяться витрати, що пов'язані з веденням особистого підсобного господарства, грошову допомогу родичам, витрати на купівлю нерухомості, будівництво та капітальний ремонт житла, на придбання акцій тощо [3, с. 171].

З огляду на вищезазначене, проаналізувавши структуру неспоживчих витрат у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, також відмітимо тенденцію до їх зростання. У 2014 році показник цих витрат становив 352,32 грн. або 8,80% від загальної суми сукупних витрат домогосподарств, а станом на 2018 рік величина неспоживчих витрат збільшилася до 740,62 грн. [2, с. 167; 6, с. 170].

У структурі неспоживчих витрат домашніх господарств найбільшу питому вагу складає допомога родичам або іншим особам (близько 49,21%). Лише у 2017 році найбільшу частку із сумарної кількості неспоживчих витрат становили купівля акцій, нерухомості, будівництво, капремонт, вклади до банків - 60,35% (523,89 грн.) [3, с. 171]. До основних факторів, які впливають на здійснення домогосподарствами витрат є доходи домогосподарств та ціни на товари і послуги, що потрібні їм для вжитку. Оскільки зростання доходу при стабільних цінах спричиняє зростання витрат, зокрема що стосується задоволення духовних потреб.

У процесі життєдіяльності перед домогосподарствами постає питання щодо оптимізації власних фінансових ресурсів. У високорозвинених країнах громадяни здійснюють аналіз щодо оптимальних напрямків використання своїх грошових коштів, використовують різноманітні можливості для заощаджень та інвестицій, обмінюються досвідом у раціоналізації споживчих витрат [1, с. 431].

Тому з метою раціонального використання бюджету домогосподарств перед громадянами постає необхідність здійснення аналізу та оцінки власних грошових потоків. Оскільки при оптимальному підборі товарів чи послуг можна уникнути непотрібних покупок, що, у свою чергу, не призведе до збільшення витрат і дасть змогу заощадити певну суму коштів або здійснити інвестиції.

Підсумовуючи вищезазначене, доцільним є виокремлення декілька базових принципів раціоналізації сукупних витрат домогосподарств, які ґрунтуватимуться на досвіді економічно розвинених країн, враховуючи особливості розвитку вітчизняної економіки:

- планування витрат, що слугуватиме запорукою здійснення найнеобхідніших покупок і виступатиме гарантом збереження коштів від необґрунтованого та нераціонального їх витрачання;
- раціональне споживання товарів і послуг;
- детальний аналіз особистих витрат, що дасть можливість членам домогосподарства зекономити значні фінансові ресурси у майбутньому;

– використання податкових пільг або знижок, що передбачено вітчизняним законодавством (можливості вирахування витрат наприклад, на навчання, з оподаткованого доходу платника);

– мінімізація боргів, які підлягають сплаті у майбутньому;

– спрямування певної частини доходів (навіть незначної 5 – 10%) на заощадження та інвестування, що буде слугувати запорукою здобуття фінансової незалежності у майбутньому. Доходи членів домогосподарства повинні не лише споживатися, але й бути ще додатковим джерелом нових доходів.

Таким чином, зазначимо, що від здійснення витрат домогосподарствами залежить економічний розвиток держави, оскільки, витрачаючи власні доходи, домашні господарства забезпечують формування і розвиток ринку товарів та послуг, а реалізуючи власні заощадження, вони формують попит на різноманітні фінансові активи, тим самим сприяють розвитку фінансового ринку. Тому, можна стверджувати, що в умовах ринкової економіки витрати домогосподарств та вміння їх раціонально розподіляти формують важливу сферу життєдіяльності населення, від розвитку якої значною мірою залежить його добробут і повноцінний розвиток усіх членів домашніх господарств.

Список використаних джерел:

1. Кізима Т. О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та доміанти розвитку: монографія. К.: Знання, 2010. 431 с.
2. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2018 році. Статистичний збірник. Ч. 1. Київ: Державна служба статистики України, 2019. 167 с.
3. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2017 році. Статистичний збірник. Ч. 1. Київ: Державна служба статистики України, 2018. 171 с.
4. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2016 році. Статистичний збірник. Ч. 1. Київ: Державна служба статистики України, 2017. 170 с.
5. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2015 році. Статистичний збірник. Ч. 1. Київ: Державна служба статистики України, 2016. 170 с.
6. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2014 році. Статистичний збірник. Ч. 1. Київ: Державна служба статистики України, 2015. 170 с.

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ У ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Дем'янюк А.В., к.е.н., доц.

Бурмій М. А.,

Тернопільський національний економічний університет

Станом на сьогоднішній день, коли Україна перебуває у досить складних економічних та політичних умовах, питання наповнення державного бюджету постає досить гостро. Податкові надходження до бюджету, механізм їх формування, розподілу та використання є важливим елементом системи бюджетно-податкового регулювання економіки, значення якої посилюється в умовах трансформації економічної системи. Саме тому, питання теорії та практики податкових надходжень державного бюджету досліджуються у працях відомих вчених-економістів. Зокрема, таких як, О. Близнюк, А. Буряченко, М. Гапонюк, Л. Лачкова, І. Луніна, В. Опарін, В. Оспіщев, К. Павлюк, Ю. Сибірянська, В. Федосов, В. Яцюта та ін.

Перш за все варто відзначити, що податкові надходження є важливою формою перерозподілу валового внутрішнього продукту. Вони виступають сталим джерелом доходів Державного бюджету України, забезпечуючи стабільну дохідну базу, оскільки на відміну від позик, податки не підлягають поверненню. За допомогою обсягів податкових надходжень можна визначити поточний стан розвитку економіки країни, кількість економічних агентів та їх активність, які відповідно до законодавства зобов'язані здійснювати відрахування на

користь держави, а також потреби держави щодо перерозподілу валового внутрішнього продукту та фінансового забезпечення основних державних програм. На сьогоднішній день, податкові надходження посідають одне з провідних місць серед різних методів мобілізації бюджетних ресурсів та інструментів державного регулювання економіки, окрім цього вони найбільш повно, адекватно та об'єктивно відображають стан національної економіки (економічне піднесення або спад) [1, с. 244].

Для того, щоб більш точно визначити місце податкових надходжень у формуванні дохідної частини Державного бюджету України варто проаналізувати основні статистичні дані. За 2018 р. податкові надходження Державного бюджету України становили 881 821 млн грн, з них податок на додану вартість становив 506 168 млн грн, що складає 58% усіх податкових надходжень (рис.1). Також найбільш вагомими у формуванні податкових надходжень Державного бюджету України є акцизний податок, податок на доходи фізичних осіб, податок на прибуток підприємств та плата за користування надрами [3].

Ці дані свідчать лише про те, що роль податкових надходжень досить значна, а їхнє значення дедалі посилюється, оскільки ефективність виконання державою своїх функцій та добробут суспільства в цілому залежать від кількості сплачених податків.

Важливо зазначити, що зростання абсолютних показників обсягу податкових надходжень до бюджету пов'язане як із інфляційним чинником, так і частково із позитивними змінами в організації податкової сфери, зокрема удосконаленням адміністрування податків. Проте фіскальне спрямування податкової системи України не забезпечує досягнення соціально-економічної результативності використання зібраних податків.

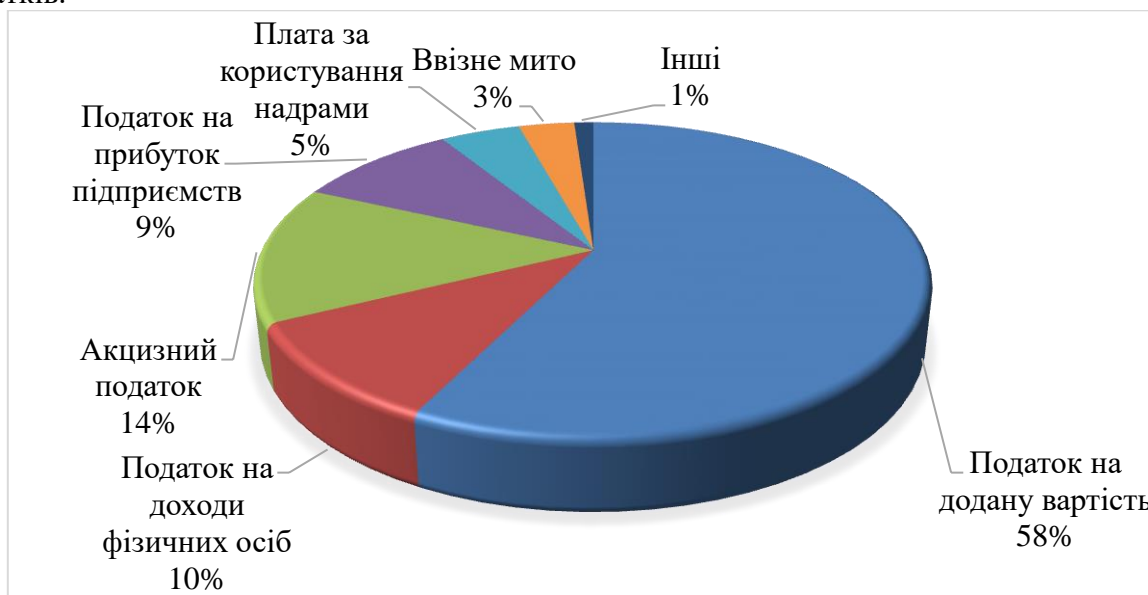


Рис.1 Структура податкових надходжень Державного бюджету України за 2018 р.*
*Складено на основі [3]

Негативний вплив на фіскальну ефективність податкової системи країни здійснюється внаслідок тінізації економіки, недосконалого механізму справляння податків, зборів та інших обов'язкових платежів, подекуди необґрунтованого використання податкових пільг, низького рівня податкової культури та податкової дисципліни суб'єктів господарювання[2].

Таким чином, для досягнення максимально позитивного ефекту в процесі формування дохідної частини державного бюджету, першочергову увагу слід приділити реформуванню податкової системи та усуненню основних проблем та недоліків податкового законодавства. Пріоритетом має стати створення сприятливих умов для розвитку виробництва, приватного підприємництва та скорочення рівня тіньової економіки, що в свою чергу призведе до

збільшення кількості податкових надходжень до державного бюджету та сприятиме загальному економічному зростанню країни.

Список використаних джерел:

1. Городецька Т. Е., Поровой А. С. Аналіз податкових надходжень в системі доходів бюджету. *Молодий вчений*. 2017. № 2 (42). С. 243 – 247.
2. Цимбалюк І. Особливості функціонування податкової системи України та оцінка її фіскальної ефективності. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Розділ V. Гроші, фінанси і кредит*. 2019. № 1. С. 106 – 115.
3. Ціна держави. Бюджет України за 2018 р. URL: <http://cost.ua/budget/revenue/#1> (дата звернення: 20.11.2019)

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: ЗАГРОЗИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

*Приходько Є. С.,
Діденко Л. В., к. е. н., доц.
Університет державної фіскальної служби України*

Важливість фінансової стабільності держави на сучасному етапі не викликає сумнівів. Зважаючи на це, у контексті досліджень проблем економічної безпеки держави належне місце має бути відведене розгляду шляхів підтримки фінансової безпеки України на належному рівні.

Дослідженню теоретичних і практичних проблем дотримання фінансової безпеки присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема, О. Б. Васильчишин, З. В. Гбур, О. М. Головченко, В.В. Кузьменко, А.І. Сухоруков, Н.М. Яценко. Велика увага, що приділяється зазначеному напрямку, свідчить про актуальність проблематики і необхідність подальших досліджень, зважаючи на багатовекторність поняття, що розглядається.

Фінансова безпека держави – це її здатність здійснювати самостійну фінансово-економічну політику у відповідності зі своїми національними інтересами. Фінансова безпека держави може бути забезпечена за рахунок стійкості економічного розвитку держави, її платіжно-розрахункової системи та основних фінансово-економічних параметрів; нейтралізації впливу світових фінансових криз і тіньових структур; запобігання великомасштабному витоку капіталів за кордон; залучення та використання коштів іноземних запозичень.

Фінансову безпеку будь-якої держави визначають такі фактори:

- рівень фінансової незалежності (при цьому велике значення має розмір зовнішньої фінансової допомоги з боку міжнародних фінансових інституцій, економічних угруповань, урядів окремих країн, обсяг іноземних інвестицій у національну економіку);
- характер фінансово-кредитної політики (як внутрішньої, так і зовнішньої), яку проводить держава;
- політичний клімат в країні;
- рівень законодавчого забезпечення фінансової сфери[2].

Загрози фінансової безпеки України можна поділити на внутрішні і зовнішні. Внутрішні загрози породжуються в основному недосконалою фінансово-економічною політикою, помилками в управлінні фінансовою системою держави. У сучасних умовах особливу роль відіграють зовнішні загрози, серед яких слід виділити:

- стрімкий розвиток процесу транснаціоналізації економічних зв'язків;
- високий ступінь мобільності та взаємозв'язку фінансових ринків на базі новітніх інформаційних технологій;
- різноманіття фінансових інструментів і високий ступінь їх динамізму;

- безпрецедентне взаємопроникнення внутрішньої і зовнішньої політики держав, які все більше і більше залежать від світових фінансів;
- посилення конкуренції та непорозумінь між державами в економічній та інших сферах;
- надмірна залежність національних економік від іноземного капіталу, що робить їх фінансові системи надзвичайно уразливими;
- глобальне наростання нестійкості світової фінансової системи, виникнення загрозливих кризових тенденцій, нездатність сучасних фінансових інститутів (у тому числі міжнародних) ефективно їх контролювати[1].

Сьогодні назріла необхідність розробки системи заходів з регулювання спеціальними державними органами світових фінансових потоків, що впливають на Україну, відповідно до її національних інтересів. Актуальними є наступні шляхи вдосконалення системи фінансової безпеки України:

- встановлення меж іноземної участі в капіталі вітчизняних організацій;
- галузеві обмеження (обмеження або заборона доступу іноземних інвестицій у галузі, визнані особливо важливими для економічного та соціокультурного розвитку держави);
- заходи відносно кампаній, що здійснюють недобросовісну конкуренцію;
- розробка дієвих систем контролю залучення і використання коштів іноземних запозичень[3].

Уряд держави повинен забезпечувати вирішення таких завдань: створення повноцінної національної валюти та підтримання її в стабільному і конкурентоспроможному стані; насичення економіки та ринку грошовою масою в обсязі, необхідному для їх повноцінного функціонування і розвитку; забезпечення в середньостроковій перспективі фінансового паритету з основними конкурентами України. Вирішення проблеми фінансової безпеки неможливе без внесення корективів у політику економічних реформ, вжиття адекватних дій з боку уряду.

Список використаних джерел:

1. Васильчишин О. Б. Вплив євроінтеграції на фінансову безпеку національної банківської системи. Причорноморські економічні студії. 2016. Вип. 12(2). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2016_12%282%29__22
2. Гбур З. В. Структура забезпечення економічної безпеки України в контексті європейської інтеграції. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 23. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2017_18_18
3. Головченко О.М. Фінансова безпека держави: сутність проблеми та механізми забезпечення. Актуальні питання фінансової безпеки держави : зб. наук. пр. міжнар. інтернет-конф. «Актуальні питання безпеки фінансової системи держави». МВС України, Харк. нац. ун-т внутр. справ. – Х.: Ніконова, 2014.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТЕХНОЛОГІЙ БЛОКЧЕЙН ТА ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

Діденко Л. В., к. е. н., доц.

Дудник Л. Р.,

Університет державної фіскальної служби України

На сьогодні, фінансовий ринок розвивається в тісній взаємодії з інформаційними технологіями і завдяки комп'ютеризації в цій сфері, де інновації впроваджуються та використовуються завдяки зростанню потреб фінансових інститутів, відчувається особливий вплив на ринок. І саме тому, на даний момент, фінансові технології все частіше приваблюють і розробників програмного забезпечення, і самих учасників фінансового ринку, які готові впроваджувати у свою роботу нові інноваційні ідеї. Серед таких нових ідей

знаходиться технологія блокчейн, застосування якої, дозволяє гравцям ринку використовувати ще більше можливостей в роботі та спонукати до економічного розвитку країни. Саме тому важливо більш детально розібратися в даній технології, визначити перспективи її розвитку, особливо, у напрямку її застосування на фінансовому ринку.

Дослідженню технології блокчейн присвячено достатньо наукових праць вчених, таких як: Батракова Т.І., Бондаренко Л. П., Мороз Н. В., Лащик І. І. та інші.

Вважаємо головною метою цієї роботи визначення перспектив розвитку даної технології та дослідження її впливу фінансовий ринок країни.

Блокчейн — це розподілена база даних, що є безперервним і послідовним ланцюжком блоків, які містять інформацію, тобто відсутній єдиний центр зберігання даних. Саме тому інформація у такій базі є більш надійно захищеною, а синхронізація даних відбувається швидко. Блокчейн як технологія виник завдяки появі крипто валют [2,с.22].

Вперше ця технологія була використана у функціонуванні криптовалюти Bitcoin. Блоки у даному аспекті — це інформація щодо транзакцій, угод та контрактів всередині системи, яка подана у криптографічній формі[3, с.365].

Загалом фінансовий сектор економіки завжди мав високий рівень інноваційності, що пов'язано з високим рівнем конкуренції і застосування нових технологій, продуктів та сервісів допомагає ефективно конкурувати на ринку та, водночас, залучати нових клієнтів [2,с.22]. Саме на фінансовому ринку одними із перших звернули увагу на технологію блокчейн, тому що пришвидшення, здешевлення та спрощення транзакцій для учасників ринку є дуже важливими. Це стосується таких сфер фінансового ринку як: банківський ринок, страховий ринок, ринок цінних паперів тощо. Наприклад, у страхуванні ця технологія може допомогти спростити документообіг, підвищити якість врегулювання та оцінку страхових подій; у банківському секторі – може привести до значного скорочення витрат, регулювати грошові потоки, скорочуючи час розрахунків та зменшуючи вартість капіталу, а на фондовій біржі здатна замінити довгий процес купівлі-продажу цінних паперів на часовий проміжок у декілька годин.

Здійснення транзакцій на базі блокчейн технології усуває проблему "людського фактору", зайвих посередників, максимізує рівень безпеки таких операцій на випадок шахрайства чи злому[2, с.22]. Впровадження технології блокчейн дає можливість усунути взаємну недовіру населення, викликану відсутністю достатньої прозорості. Банківська діяльність, державне управління, суспільні відносини повинні бути побудовані на взаємній довірі[1,с.165].

Враховуючи перераховані факти вважаємо, що варто визначити переваги та недоліки цієї технології.

До переваг використання блокчейн технології у фінансовому секторі належать[2,с.23]:децентралізована база даних - це певним чином організована сукупність даних, в якій управління даними в кожному з вузлів бази виконується незалежно, при цьому усі вузли рівноправно важливі та самостійні;використання смарт-контрактів - це своєрідний комп'ютерний алгоритм, що призначений для перевірки та укладання комерційних угод на базі технології блокчейн, а тому виступає інструментом підвищення надійності і регулятивності комерційних операцій;прозорість та доступність інформації - максимально високий захист даних у системі блокчейну дозволяє створювати великі за обсягами бази даних, якою можуть користуватися декілька фінансових установ;високий рівень захисту - технологія блокчейн унеможливорює шахрайські дії, мінімізує кількість помилок системи і гарантує високий рівень безпеки щодо зовнішніх втручань та атак;економія на витратах - спеціалісти вважають, що, скажімо, запровадження блокчейн у сфері банківських переказів здатне скоротити витрати до 30%;скорочення тривалості транзакцій.

Серед недоліків технології блокчейн знаходять такі як складність справлятися з великими транзакціями, наприклад, на міждержавному рівні; хоч і використання даної технології є достатньо економічною, але ця технологія потребує великої обчислювальної

потужності; невизначеність державного регулювання, яке потребує набагато ефективнішого регулювання використання блокчейну на фінансовому ринку.

Найбільшим сектором використання технології блокчейн є якраз робота з криптовалютами та іншими фінансовими інструментами, але також можна відзначити ефективність блокчейну і в таких напрямках як: адміністрування мереж, підтвердження прав доступу; система охорони здоров'я; управління даними; електронне голосування; організація управління на рівні підприємств та на рівні держави; авторство і право володіння; нерухомість; благодійність тощо.

В Україні лише 3,4% усіх інноваційних проєктів у фінансовому секторі базуються на технології блокчейну. Це надзвичайно низькі показники у порівнянні з загальносвітовими тенденціями інноваційного розвитку фінансовому сектору, де фінансування блокчейн програм з кожним роком набирає не лише все більших обертів, але й підтверджується реальною вигодою від їх впровадження [2, с.23]. Низька популярність технології блокчейн на українському фінансовому ринку полягає у більшій мірі у консервативності фінансового сектору, який поки не готовий переходити на інновації та змінювати вже напрацьовані алгоритми роботи.

При цьому необхідно розуміти, що використання блокчейн технології можливе не для усіх фінансових операцій і не завжди буде нести економічну вигоду. І хоч спектр його використання у фінансовому секторі є надзвичайно широким, все ж оптимізувати усі операції таким чином буде неможливим [2, с.24].

Отже, на сьогодні, технологія блокчейн на фінансовому ринку знаходиться на ранньому етапі свого розвитку. Розглянувши переваги та недоліки таких інновацій, бачимо, що зараз вони являються новою формою фундаментальних фінансових відносин і дана технологія, повільними, але впевненими темпами знаходить свої ринкові ніші, і великий вибір напрямів впровадження на фінансовому ринку країни, а конкурентна боротьба на ньому все одно сприяє зацікавленості всіх фінансових інститутів до використання новітніх технологій, які сприятимуть трансформаціям у всіх секторах економіки.

Список використаних джерел:

1. Батракова Т.І. Вплив використання технології блокчейн на фінансову безпеку країни. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету* 2019. №36.с. 162-167.
2. Бондаренко Л. П., Мороз Н. В., Лащик І. І. Функціональні особливості застосування блокчейн технології у фінансовому секторі. *Економічна наука. Інвестиції: практика та досвід* № 3/2019. с. 21-25
3. Здор А. Технологія блокчейн та можливості її застосування. *Фінансово-кредитна система України в умовах інтеграційних і глобалізаційних процесів* : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів та аспірантів, м. Черкаси, 11 квітня 2019 р. с. 365-367.

РИНОК ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ: ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Авраменко А.В.

Науковий керівник: Ховрак І.В., к.е.н, доц.

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

Логістичні послуги завжди були та на даний час є дуже важливими складниками ринкової системи господарювання. Засади логістики й застосування принципів та методів щодо організації логістичних процесів безпосередньо на практиці забезпечує налагодження, безперервний рух ресурсів, матеріалів та готової продукції від виробника до споживача.

У сучасному світі логістика стала невід'ємною частиною підприємницької стратегії, особливо для організацій або галузей, які орієнтуються на міжнародний ринок. Тому сміливо

можна сказати, що логістика – це сфера, за безпосереднім станом якої можна оцінювати процеси, які відбуваються в економіці всієї країни. Саме через це потрібно досліджувати особливості вітчизняного ринку логістичних послуг, перспектив і тенденцій [1].

Великий вплив логістика має на розвиток ринкових відносин – це призводить до значного зниження витрат на рух товарів, раціонального використання ресурсів, ефективне функціонування галузі виробничої інфраструктури та до поживавленого зростання конкуренції на продукцію та сервіс.

Візьмемо до уваги та розглянемо ринок логістичних послуг, а саме його склад. Ринок логістичних послуг складається з декількох сегментів. За світовою структурою виділяють такі варіанти сегментації:

1. включає такі сегменти: транспортно-експедиційні послуги; комплексні логістичні рішення; управління ланцюгами постачання [2];

2. передбачає поділ на такі сегменти: з міжнародної та внутрішньої експрес-доставки; з комплексних перевезень приватного та службового майна; з міжнародних і внутрішніх перевезень вантажів [3];

3. передбачає поділ на такі сегменти: експедиція, транспорт, логістика [4].

Якщо розглядати Україну, то для неї є характерною інша структура галузі, а саме, експедиційні, транспортні та складські послуги, безпосереднє управління ланцюгами поставок. Але на мій погляд буде правильним відокремити такі сегменти [5]:

- управління ланцюгами поставок;
- експрес-доставка;
- комплексні логістичні рішення;
- транспортно-експедиційні послуги;
- професійні складські послуги.

Відзначимо основні проблеми, які стримують його розвиток і зростання ринку логістичних послуг:

– недостатнє оновлення основних засобів у галузях виробничої інфраструктури, невідповідність їх технічного рівня сучасним і перспективним вимогам;

– низький рівень міжгалузевої координації у розвитку транспортної інфраструктури, що призводить до роз'єднання єдиного транспортного простору, нераціонального використання ресурсів і зниження ефективності використання транспорту;

– повільне удосконалення складських технологій та недостатній їх зв'язок із виробничими, торговельними, складськими і митними технологіями;

– недостатня ефективність фінансово-економічних механізмів, що стимулюють надання інвестицій на розвиток логістики в Україні.

Щоб розв'язати ці проблеми потрібно розробити комплексну програму розвитку логістичної сфери, яка буде спрямована на безпосереднє підвищення ефективного функціонування цих галузей, організувати раціональну систему логістичного обслуговування потреб регіонів у перевезеннях, сформувати конкурентне середовище на ринку транспортно-складських послуг [6].

На сьогодні Україна за рівнем розвитку логістики значно відстає від східноєвропейських країн. Не дивлячись на це Україна має великі перспективи в розвитку логістичного ринку, але для цього потрібно приділити значну увагу щодо спрощення організації поставок за конкурентоспроможними цінами та так званої «прозорості» митних служб, покращувати якість інфраструктури, яка безпосередньо пов'язана з транспортом та торгівлею. Збільшення компетентних провайдерів комплексних логістичних послуг і залучення на ринок закордонних «гравців», – це те, що чекатиме країну якщо підвищити ефективність логістичного ринку. А це у свою чергу буде мати позитивний вплив на господарство України в цілому.

Список використаних джерел:

1. Krykavskyy Y., Mashchak N. Sustainable Supply Chain in Forming Environmental Macro Responsibility. *Efficiency in Sustainable Supply Chain*. URL : https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-319-46451-0_1.(дата звернення: 18.11.2019).
2. Аксененко Н.Є., Лапідус Б.М., Мішарін А.С. Залізниця від реформи до реформи. М.: Транспорт, 2011. 335 с.
3. Желябін І.В. Доставка від дверей до дверей. *Бюлетень транспортної інформації*. 2011. № 5. С. 21.
4. Burnewisz J. Polska w orbicie strategii europejski choperatorów logistycznych. *Spedycja, Transport, Logistyka*. 2005. № 5 S. 72.
5. Кизим А.А., Новикова А.В. Страхування міжнародних вантажів в системі мультимодальних перевезень вантажу. *Журнал логістика*. 2011. № 5(58).
6. Концепція створення кластерів в Україні. URL: <http://www.me.gov.ua/cgi-bin/law>.(дата звернення: 18.11.2019).

СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ ОСВІТИ

*Бабіченко В.В., д.е.н., доц.,
Мірошник С.В.,
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського
Роман О.В.
Політехнічний коледж
Кременчуцького національного університету ім. М. Остроградського*

В умовах необхідності забезпечення та прискорення розвитку економіки важливу роль відіграють кваліфіковані робітничі кадри. Реалії сьогодення вимагають більш ефективного використання фінансових ресурсів в сфері підготовки кваліфікованих робітників.

Перед системою професійно-технічної освіти (ПТО), де в Україні традиційно здійснюється підготовка кваліфікованих робітничих кадрів, в даний час стоять важливі завдання її відновлення та розвитку, оскільки останніми роками число закладів ПТО та контингент їх учнів дуже скоротилися.

Відповідно, це викликає потребу в збільшенні державного фінансування закладів. Законодавчо прийнятим методом фінансування освіти в Україні є бюджетне фінансування, що здійснюється на основі кошторису доходів та видатків. Джерелами формування кошторису в закладах ПТО є як бюджетні кошти, так і кошти, отримані з інших джерел (від надання додаткових освітніх послуг, прибутки від реалізації навчально-виробничої продукції, від здачі приміщень в оренду, добровільні внески).

Донедавна в системі ПТО фінансування здійснювалося в основному за рахунок коштів державного бюджету. У 2015 році згідно ст. 26 Закону України «Про Державний бюджет на 2015 рік» було передбачено субвенцію на підготовку робітничих кадрів з державного бюджету місцевим бюджетам у розмірі понад 6 млрд. грн., що було значним ресурсом для підтримки професійно-технічної освіти в Україні. Однак законами України «Про Державний бюджет України на 2016 рік» та «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України» фінансування закладів професійно-технічної освіти перекладено з Державного бюджету на відповідні місцеві бюджети. При цьому з Бюджетного кодексу України були вилучені положення щодо субвенції на підготовку робітничих кадрів, що, в свою чергу, суттєво зменшило ресурсну базу для фінансування професійно-технічної освіти.

Крім того, Законом України “Про Державний бюджет України на 2016 рік” передбачено передачу з державної власності у комунальну власність майна професійно-технічних навчальних закладів.

З 2016 року запроваджено нову субвенцію на модернізацію та оновлення матеріально-технічної бази професійно-технічних навчальних закладів, обсяг якої у 2016 і 2017 становив по 50 млн.грн., а у 2018 р. – 100 млн.грн.[1].

Аналіз тенденцій змін у джерелах бюджетного фінансування системи ПТО як складової всієї системи освіти наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Динаміка і структура видатків бюджету на фінансування професійно-технічної освіти в Україні за 2015-2018 рр.[2].

| № з/п | Показники | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | Темп росту 2018/2015 |
|-------|--|----------|----------|----------|----------|----------------------|
| 1 | Видатки зведеного бюджету на освіту | 114193,5 | 129437,5 | 177915,8 | 210032,3 | 1,89 |
| 2 | Видатки на ПТО - всього | 6171,2 | 6182,3 | 8278,9 | 10004,0 | 1,62 |
| 3 | Питома вага видатків на ПТО у всіх видатках на освіту | 5,4 | 4,8 | 4,6 | 4,8 | 0,89 |
| 4 | Видатки ДБ на освіту | 30185,7 | 34826,4 | 41297,3 | 44324,3 | 1,47 |
| 5 | В т. ч на ПТО | 124,6 | 130,4 | 192,5 | 283,6 | 2,28 |
| 6 | у % (5:4) | 2,0 | 0,4 | 0,5 | 0,6 | 0,3 |
| 7 | Видатки МБ на освіту | 84007,8 | 94611,1 | 136618,5 | 165708,0 | 1,97 |
| 8 | В т.ч. на ПТО | 6046,6 | 6051,9 | 8086,4 | 9720,4 | 1,61 |
| 9 | у % (8: 7) | 7,2 | 6,4 | 5,9 | 5,9 | 0,82 |
| 10 | Частка видатків з місцевих бюджетів у всіх видатках на ПТО,% | 97,9 | 97,9 | 97,7 | 97,2 | 99,3 |

Як видно з таблиці, сьогодні професійно-технічна освіта фінансується переважно з місцевих бюджетів, зважаючи на проведення реформи фінансової децентралізації в країні та збільшення ресурсної бази місцевих бюджетів. Однак, за даними МОН, ці кошти покривають лише трохи більше ніж 60 % фінансових потреб навчальних закладів у регіонах [3]. Про обмеженість фінансування галузі свідчить і те, що темп росту видатків на ПТО за 2015-2018 роки нижчий, ніж темп росту всіх видатків бюджету України на освіту.

Розробка засад реформування професійно-технічної освіти в Україні та її фінансового забезпечення відображається в прийнятій у 2019 р. Концепції реалізації державної політики у сфері професійної (професійно-технічної) освіти на період до 2027 року [4]. Зокрема, передбачається нова структура та оптимальна мережа закладів професійної освіти, що швидко реагує на потреби ринку праці, забезпечує навчання впродовж життя та здобуття професійних кваліфікацій; багатоканальне фінансування закладів відповідно до обґрунтовано визначених обсягів, напрямів та рівнів підготовки кваліфікованих кадрів,

здійснення фінансування професійної підготовки на підставі розрахунку вартості підготовки кваліфікованих кадрів з урахуванням складності професії та кваліфікаційних рівнів.

Список використаних джерел:

1. Закон України “Про Державний бюджет України на 2016 рік” від 25.12.2015 року №928-VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/928-19>.

2. Державна казначейська служба України. URL: http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category?cat_id=23602&page=0

3. Сучасний стан фінансування професійно-технічної освіти в Україні. Офіс з фінансового та економічного аналізу у Верховній Раді України. URL: <https://feao.org.ua/products/local-deposits-2019>.

4. Концепція реалізації державної політики у сфері професійної (професійно-технічної) освіти “Сучасна професійна (професійно-технічна) освіта” на період до 2027 року. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 12 червня 2019 р. № 419-р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/>.

ОПОДАТКУВАННЯ КРИПТОВАЛЮТНИХ АКТИВІВ В УКРАЇНИ

Йожиков М.О.

Науковий керівник: к.е.н., доц. Пислиця А.В.

ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана»

Питання щодо виникнення, особливостей обігу, методології використання, та доцільності криптовалютних активів та токенів вже не стоїть як таке. Актуальним питанням для більшості розвинутих, і не дуже, економік є податкове регулювання цієї інноваційної категорії фінансів.

Для розуміння, розглянемо актуальну на початок 2019 року ситуацію з оподаткуванням в різних країнах. **Британський регулятор** HM Revenue & Customs (HMRC) стверджує, що в переважній більшості випадків криптовалюти якими володіють індивідууми та отримують з них прибуток, будуть розцінені як особисті інвестиції, що підлягають оподаткуванню через податок на прибуток від капіталу. Однак, може сплачуватися податок на прибуток та національні страхові внески, коли криптоактиви отримуються від роботодавця як форма винагороди або якщо активи надходять від майнінгу, підтвердження транзакцій, інших криптопроцесів. **Американський** Wall Street Journal повідомив, що інвестори можуть використовувати певні стратегії для зниження податків на криптовалютні інвестиції, такі як продаж і викуп крипто-активів. Без реалізації таких стратегій, агресивний підхід IRS до збору податків від криптоінвесторів - як видно з федерального судового наказу, який вимагав, щоб Coinbase надав інформацію про 13000 торгових рахунків криптовалют на суму більше ніж \$ 20,000 в період з 2013 по 2015 рік - може вплинути на ситуацію в майбутньому.

Примітно, що поки в світі тільки починають думати над моделлю оподаткування криптоактивів, в Україні дискусія про правила регулювання ринку криптоактивів, а також системи оподаткування операцій з ними йде вже більше року. У Верховній Раді України зареєстровано два альтернативні законопроекти про оподаткування криптоактивів - законопроект № 7246 від 30.10.2017 про стимулювання ринку криптовалют (ініціатор - народний депутат Сергій Рибалка), а також законопроект № 9083 від 14.09.2018 про оподаткування операцій з віртуальними активами (ініціатори - група народних депутатів, на чолі з Олексієм Мушаком).

Поняття принципу справедливості оподаткування що лежить в основі цих двох документів - принципово різне. Перший законопроект №7246 декларує амбітну, але досить популістичну мету - звільнити доходи від операцій з криптоактивами від будь-яких податків, для всіх і назавжди. Другий законопроект №9083 виглядає більш компромісним між

інтересами держави та професійної спільноти. Він пропонує ввести ставку податку 5% з прибутку від операцій з віртуальними активами для юридичних осіб тимчасово - до 31.12.2024, а для фізичних - назавжди. За задумом авторів законопроекту база оподаткування виникатиме тільки при переході криптоактивів в фіатні гроші, а операції з випуску і торгівлі віртуальними активами не будуть обкладатися ПДВ. На мій погляд, цей законопроект більш життєздатний, ніж перший, і безумовно його прийняття було б серйозним проривом в порівнянні з повною відсутністю правил.

Але обидва законопроекти поки об'єднує одне - вони до сих пір не прийняті навіть в першому читанні. На тлі всього цього Міністерство фінансів України 16.10.2018 року оголосило про створення робочої групи з питань оподаткування операцій з криптовалютами. Завдання цієї робочої групи - вирішити, чи можлива розробка узагальнюючої податкової консультації, що базується на чинному податковому законодавстві, якщо ж ні, запропонувати зміни до законодавства.

У ідеї використання чинного законодавства для вжиття аналогічних норм до оподаткування криптоактивів є свої прихильники. Але, на мій погляд, набагато більш ефективним було б рішення на основі новоствореного базового регулювання. Під базовим регулюванням я маю на увазі рамковий закон, який встановив би глосарій і загальні правила поведінки на ринку криптоактивів, а також визначив би сутність різних типів активів і правила проведення операцій з ними. Адже, наприклад, помилково думати, що криптоактиви - це тільки біткойн або інша криптовалюта. Насправді в світовій практиці розрізняють як мінімум три типи tokenів:

Security token (asset token) - це цифровий актив, який виконує функцію аналогічну пайовими цінними паперами - засвідчує участь в капіталі;

Utility token - це цифровий актив, який дає власникові право обміняти його в майбутньому на продукцію або послуги, які надає емітент цього токена;

Payment tokens - це так звана криптовалюта, що виконує роль засобу платежу.

Всі ці токени мають різну сутність і різне призначення. Якщо виходити з принципу превалювання сутності над формою, то security token - це інструмент залучення капіталу або боргу, utility token подібний подарунковому сертифікату, а криптовалюта подібна валютним активам. З точки зору обліку та оподаткування до цих категорій активів сьогодні застосовуються різні правила. У той же час ці активи відрізняються від звичних нам різновидів активів насамперед тим, що у них немає конкретного місцезнаходження (місця поставки) або централізованого облікового реєстру.

Отже, застосовувати чинне податкове законодавство до криптоактивів - концептуально неправильно. Перш ніж будувати купол (а правила оподаткування - це завжди надбудова над базовим законодавством), потрібно побудувати фундамент і стіни, тобто встановити базові правила для ринку криптоактивів і назвати речі своїми іменами.

Список використаних джерел:

1. Crypto Assets to Be Regulated Differently in the US, Potential Impact on Industry. 2018. URL: <https://cointelegraph.com/news/paying-the-price-wechat-merchants-banned-from-crypto-payments>.

2. Обложат ли виртуальные активы реальными налогами? 2018. URL: <https://delo.ua/economyandpoliticsinukraine/oblozhat-li-virtualnye-aktivy-realnymi-nalogami-348461/>.

СЕКЦІЯ 3

РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ ТА ІНШОГО ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

ОЦІНКА РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

*Гасій О.В., к.е.н., доц.
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*

Процес поглиблення нестабільності світового та національного фінансового ринку ускладнив всю систему управління в банках України, в тому числі і систему формування їх ресурсної бази. Тому актуальним питанням є аналіз сучасного стану та тенденцій формування ресурсів вітчизняними банківськими установами.

Здійснивши оцінку офіційних статистичних матеріалів Національного банку України, зробимо наступні висновки щодо динаміки пасивів банківської системи України за 2007-2018 рр. [1]:

- зростання ресурсної бази як у частині власних, так і у частині залучених ресурсів;
- перевищення обсягів зобов'язань банків над обсягами власного капіталу;
- зменшення ступеня захисту вкладників банків у 2014 -2015 р. (зниження частки власного капіталу в пасивах до 11,24% та 8,26% відповідно);
- «поглинання» в 2015-2019 рр. елементів власного непокритим збитком по всім групам банків, підтвердженням чого є високі значення частки статутного капіталу у власному;
- «проїдання» власного капіталу банками з державною часткою та банками іноземних банківських груп, що загрожує стійкості та стабільності як банків, так і банківської системи України у цілому;
- зростання сукупного обсягу зобов'язань банківської системи в 2,27 рази.
- зменшення обсягу коштів фізичних осіб, акумульованих банківською системою, як результат зменшення рівня довіри населення до банків та зниження рівня їх доходів, висока тінізація економіки України, девальвація національної валюти.
- загальне зростання динаміки кошти суб'єктів господарювання як в абсолютному, так і відносному вимірі із тенденцією до збільшення (виключення 2009 р.);
- пряма пропорційна залежність динаміки загального обсягу депозитів фізичних осіб та їх строкової частини в банках України;
- фізичні особи при виникненні кризових явищ в економіці не лише зменшують обсяги депозитів в банках України та обсяги строкових коштів, а й змінюють структуру депозитів – зменшують частку строкових депозитів;
- однакова динаміка зміни обсягів строкових коштів суб'єктів господарювання в порівнянні із зміною обсягів строкових коштів фізичних осіб в банках України – зростання протягом 2008 р. та 2010-2013 рр. і зменшення протягом 2009 р. та 2014-2015 рр.;
- перевищення частки строкових коштів фізичних осіб над аналогічним показником по суб'єктам господарювання.

Отже, ресурсна база банків в Україні за період 2008-2018 рр. постійно змінюється як в частині власних ресурсів, так і залучених, що обумовлено багатьма чинниками як зовнішнього, так і внутрішнього характеру. Саме тому для банків надзвичайно важливим є питання формування ефективної депозитної політики, яка була б здатною адаптуватися до постійних змін у динамічному і складному ринковому середовищі. Ці процеси також вимагають від банківських установ виваженого здійснення пасивних операцій, що полягає у

адекватному нарощенні обсягів, оптимізації структури та вдосконалення організації ресурсної бази. Це неможливо без налагодженої системи управління ресурсами.

На рівні держави управління ресурсами банків відбувається через Національний банк України з використанням різноманітних інструментів, які діють для всіх банків однаково. Однак його вплив хоча й істотний, але все-таки залишається опосередкованим, адже банки самостійно, відповідно до стратегії розвитку, створюють ресурсний потенціал за його складовими.

Управління власними ресурсами банків передбачає реалізацію процесів щодо формування статутного капіталу, розподілу прибутку з метою формування фондів внутрішньобанківських фондів, а також підтримання власного капіталу на рівні, достатньому для здійснення місії банку.

Важливе значення в управлінні ресурсами банківських установ повинно приділятися заходам мобілізації тимчасово вільних грошових коштів для їх перетворення у реальні кредитні ресурси. Це передбачає підвищення якості обслуговування клієнтів за індивідуальними підходами, формування вигідних пропозицій при застосуванні вільних і ринкових депозитних процентних ставок за видами, термінами, врахування інфляційної складової та іншими умовами.

Важливим аспектом удосконалення інструментарію залучення клієнтів банку можна вважати розширення спектра банківських послуг, які б надавалися в комплексі із депозитним обслуговуванням. Це означає, що окрім традиційного обслуговування, банки мають розширити спектр послуг для своїх клієнтів за рахунок ведення пенсійних рахунків, нарахування та сплати податків, оплати комунальних послуг, розрахунків по заробітній платі, розширення пропозиції депозитних рахунків змішаного режиму функціонування, що передбачають можливість їх використання для здійснення платежів та є своєрідними фінансовими інвестиціями, що приносять власнику дохід, використання депозитних сертифікатів.

На нашу думку, складність процесу прийняття рішень при управлінні банківськими ресурсами передбачає застосування системного підходу, який складається із управління ліквідністю на основі збалансованості управління активами та пасивами; управління ризиком процентної ставки; хеджування; управління валютним ризиком; управління капіталом. Тому, банкам варто формувати таку структуру ресурсів, яка буде сприяти підтримці стабільного рівня дивідендів і доходів, а також репутації банку на рівні, достатньому для залучення все більшої кількості клієнтів.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://www.bank.gov.ua> (дата звернення: 08.11.2019).

MITIGATING MORAL HAZARD IN DEPOSIT INSURANCE

Onikiienko S. V.

*Professor of the department of corporate
finance and controlling, doctor of economics, assistant professor,*

SHEE “Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman”

Governmental deposit insurance exists at the time of writing in more than 140 countries [1]. Though with differing structures, powers and coverage, most share the objective of protecting designated bank depositors - thus contributing to the raising of confidence in the banking system, especially in periods of volatility and uncertainty. They are also intended to protect soundly managed and healthy banks (and their stakeholders) from the contagion of defaulting banks the

potential danger of depositors' runs. Finally, deposit insurance schemes can thus serve to ensure the continued functioning of payment and settlement systems - so essential to modern economies.

Deposit insurance - like all other safety nets - carries with it an important 'moral hazard' drawback. In particular, deposit insurance would:(a) reduce the vigilance of depositors and other creditors to monitor their bank; (b) induce depositors to entrust their funds to a bank at lower interest rates than would otherwise be warranted by the bank's risk profile in the absence of deposit insurance;(c) dilute the bankers' incentive for prudence, by enticing them to seek higher risks (in the expectation of higher returns and higher personal bonuses), knowing that third-party funds are unlikely to be withdrawn since these funds benefit from governmental guarantees; (d) enable a bank's management to expand its lending by financing customers at rates below those warranted by their risks in view of the lower interests paid by the bank on insured deposits; and (e) allow regulators and supervisors to accept laxity and forbearance with regard to the decisions they should take, notably on the timing and method of intervention in problem situations.

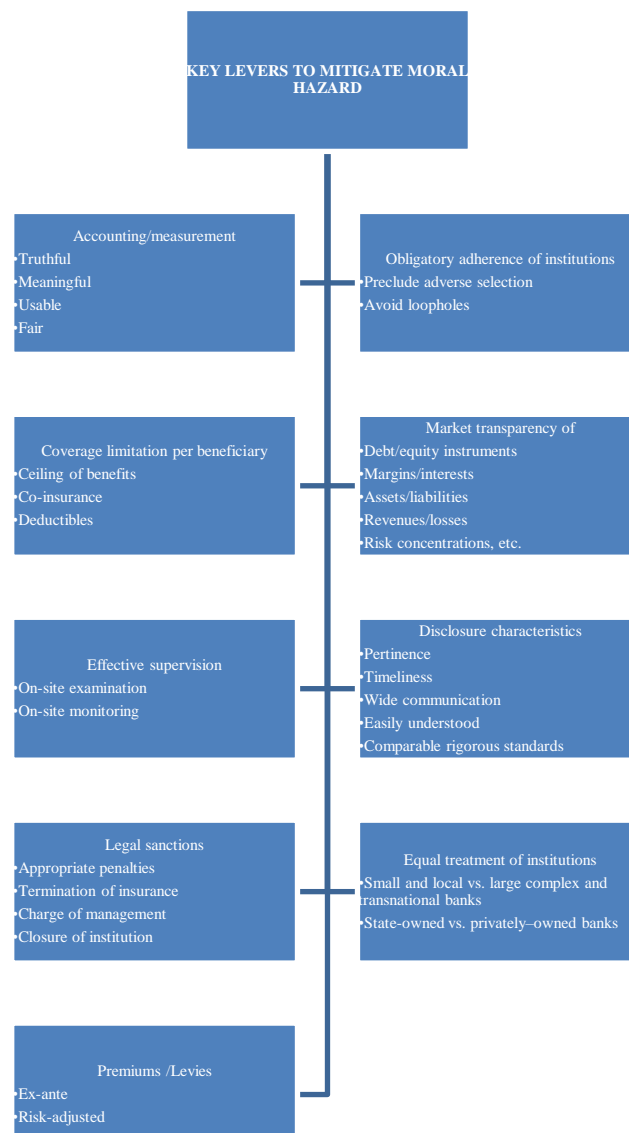


Fig. 1 Key mitigating factors of moral hazard in deposit insurance

The foregoing factors would lead to sub-optimal allocation of credit in the economy concerned, and would permit unsound business practices that could lead to potentially costly bank failures [2].

Moral hazard, or the propensity of management and customers in a banking system covered by a deposit insurance scheme to neglect professional rigour, can be restrained. This can be done by a multidimensional approach: limiting deposit coverage, charging banks risk-adjusted premiums, appropriate regulation and effective supervision credible sanctions for failure to observe rules of sound risk management, accurate pertinent disclosure of data on the real conditions of individual banks to allow markets to monitor their soundness, other measures (Figure 1).

References:

1. International Association of Deposit Insurers (IADI) // Deposit Insurance Systems Worldwide base - Mode of access: <https://www.iadi.org/en/deposit-insurance-systems/dis-worldwide/>
2. Curry T. The cost of savings and loan crisis: truth and consequences/ Timothy Curry, Lynn Shibata // FDIC Banking Review, - Washington, DC – 2000 – vol. 13, no.2 – pp. 26-35.

НЕОБХІДНІСТЬ БАНКІВСЬКОГО МОНІТОРИНГУ ЗА ВИКОНАННЯМ ЗОВНІШНЬО ЕКОНОМІЧНИХ КОНТРАКТІВ

*Завербний А.С., д.е.н., доц.
Маслак Т.О.*

Національний університет «Львівська політехніка»

Банківський моніторинг за виконанням ЗТК є складним процесом. Отже, моніторинг виступає комплексним поняттям, яке поєднує в собі такі елементи як спостереження, управління та контроль за правильністю виконання операцій. Ключові принципи ефективного нагляду за банківською діяльністю передбачають функціонування у банках системи внутрішнього контролю, а також політику, практику і процедури, орієнтовані на високі показники. На думку Є. Бурлака [1, с. 51-53], «внутрішній контроль – це система планування, організації та заходів і методів координації, прийнята в комерційному банку з метою збереження його цінностей, перевірки правильності та достовірності даних». На думку Л. Кіндрацької [2, с. 20-23], моніторинг слід характеризувати з позиції інформаційного забезпечення управління банком, орієнтованого на конкретний, наперед заданий результат.

Ідеться про формування необхідної управлінської інформації, яка містить обґрунтування прийнятого рішення та дій керівництва банку, спрямованих на його виконання. Моніторинг, на її думку, поєднує комплекс задач із планування, регулювання та спостереження за процесом здійснення наміченої за кожним конкретним рішенням мети.

Провідні вітчизняні вчені, зокрема М.Г. Чумаченко зазначає, що спеціалісти з моніторингу не повинні виконувати роль керівників – вони мають забезпечувати керівництво необхідною інформацією для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Литвин Н. [3, с. 29-33] пропонує розглядати моніторинг за виконанням зовнішньоторгових контрактів через аналіз валютних операцій банку

Міщенко В. та Пластун В. розглядають наступні напрямки процесу моніторингу [4, с. 9-13]:

- перевірка цільового використання позички;
- оцінка фінансового стану позичальника;
- контроль за збереженням об'єкта застави;
- своєчасність погашення відсотків та основної суми боргу;
- робота з проблемною заборгованістю.

Характерною особливістю організації безготівкових розрахунків є стандартизація розрахункових документів. Заруба О.Д. [5, с. 65] зазначає, що для банківських менеджерів важливо контролювати правильність дотримання партнерами вимог по використанню

різних документів як стороною, що одержує грошові кошти, так і стороною, що здійснює платіж, а також правил, що визначають форми і зміст розрахункових документів, строки їх оформлення, пересилку банківським установам.

Документи, що поступають в банк для здійснення безготівкових платежів, повинні уважно вивчатись з точки зору встановлення їх відповідності стандартам, повноти відображення необхідних реквізитів.

В Україні моніторинг виступає новим явищем, хоча на Заході широко використовуються різноманітні програми здійснення моніторингу за різними сферами діяльності підприємства. Тому звертаючись до зарубіжного досвіду при підвищенні ефективності моніторингу за виконанням зовнішньоекономічних контрактів можна розробити наступну методологічну модель, яка допоможе здійснювати дослідження виконання зовнішньоекономічних контрактів (рис. 1).

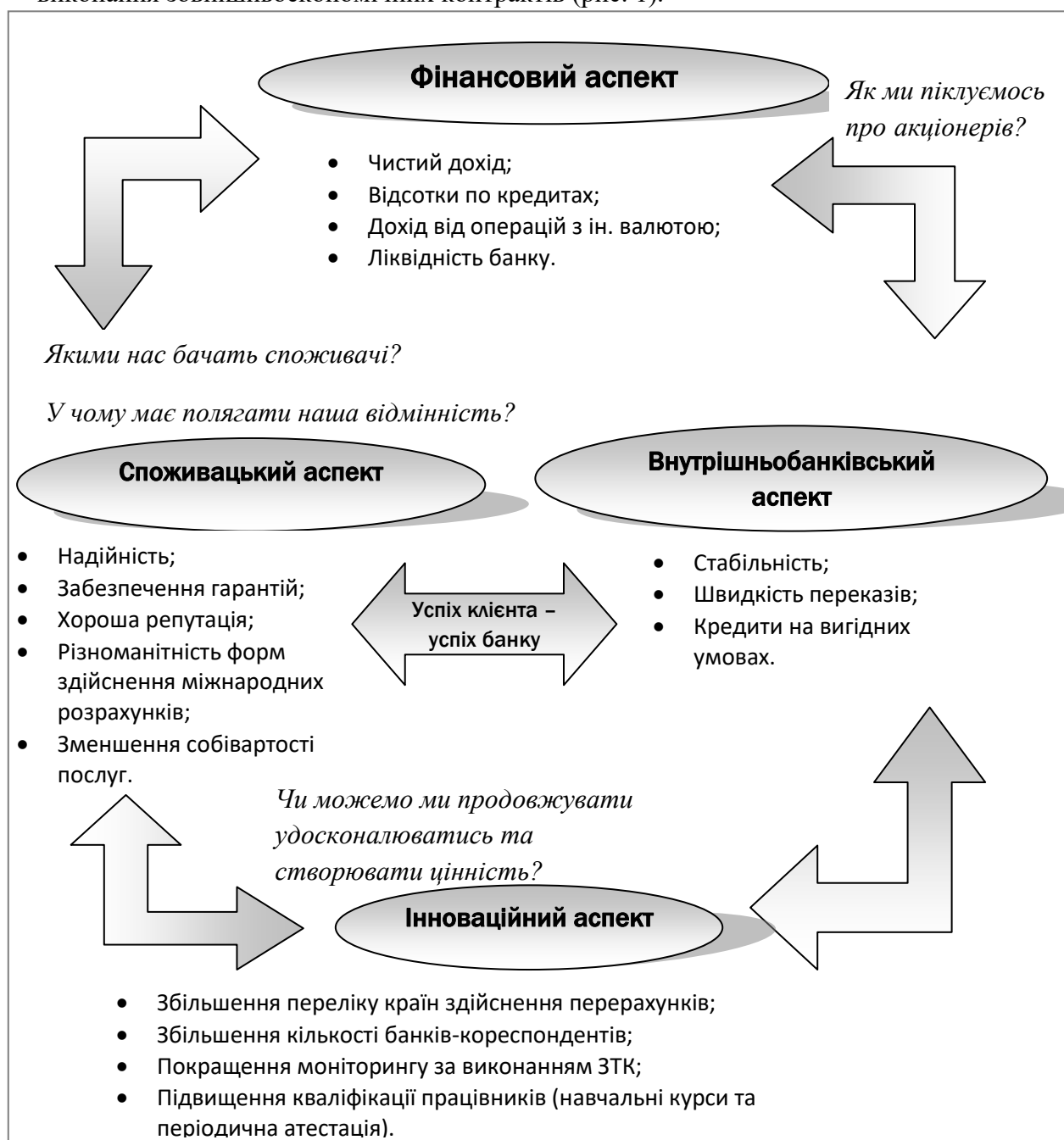


Рис. 1 Методологічна модель дослідження моніторингу за виконанням зовнішньоекономічних контрактів

Вона включає в себе чотири взаємопов'язані аспекти, які формують логічно обґрунтовану структурну єдність:

- 1) фінансовий аспект;
- 2) споживацький аспект;
- 3) внутрішньобанківський аспект;
- 4) інноваційний аспект.

Даючи головним менеджерам інформацію з чотирьох різних аспектів, моніторинговий звіт мінімізує інформаційне перевантаження, обмежуючи ряд показників, які використовуються.

Список використаних джерел:

1. Бурлака Є. Правові аспекти внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту комерційного банку. *Вісник НБУ*. 2011. № 4. С. 51–53.
2. Кіндрацька Л. Управлінський облік та контролінг у системі управління банку. *Вісник НБУ*. 2010. № 8. С. 20–23.
3. Литвин Н. Методика комплексного аналізу валютних операцій комерційних банків. *Вісник НБУ*. 2012. № 8. С. 29–33.
4. Міщенко В., Пластун В. Моніторинг позичок у сучасній банківській практиці України. *Вісник НБУ*. 2002. № 8. С. 9–13.
5. Заруба О. Д. Банківський менеджмент та аудит: підручник. Київ : ТОВ «Видавництво Лібра», 1996. 224 с.

ПЕРЕДУМОВИ АКТИВІЗАЦІЇ ЛОМБАРДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

*Завора Т.М., к.е.н., доц.
Бережецька Т.О.,
Національний університет
«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»*

Створення фінансової системи, здатної забезпечувати сталий економічний розвиток за рахунок ефективного перерозподілу фінансових ресурсів в економіці, передбачає розвиток ринку фінансових послуг. Актуалізація проблематики розвитку ринку фінансових послуг супроводжується намаганням осмислити проблеми фінансового сектора, що потребують розв'язання. У сучасних умовах, важливе місце займають ломбарди, які задовольняють потреби у короткостроковому кредитуванні різних верств населення. Ломбард – фінансова установа, виключним видом діяльності якої є надання на власний ризик фінансових кредитів фізичним особам за рахунок власних або залучених коштів, під заставу майна на визначений строк і під процент та надання супутніх послуг ломбарду [1].

Діяльність ломбардів регулюється Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» 2664-III від 25.09.2019 р., Положенням «Про порядок надання фінансових послуг ломбардами» від 26.04.2005 № 3981, яке визначає перелік видів діяльності ломбарду, вимоги до ломбарду для надання фінансових послуг, вимоги до облікової та реєструючої системи ломбарду [1, 2].

Здійснений аналіз діяльності ломбардних установ, виявив збільшення суб'єктів їх надання на ринку, що зумовлено зростаючим попитом на послуги ломбардів (табл. 1 – 2). Так, починаючи з 2016 по 2018 рік включно спостерігається спадна динаміка кількості ломбардних установ. Разом з цим цей показник не засвідчує погіршення діяльності на ринку ломбардних послуг, оскільки при цьому має місце зростання показників, що характеризують фінансову діяльність ломбардів та відкриття філій ломбардних установ. Встановлено незначні коливання загальних обсягів кредитування на ринку ломбардних послуг протягом останніх трьох років. У цілому обсяг повернутих кредитів позичальниками майже відповідає

обсягу наданих ломбардами кредитів, що пояснюється незначним терміном надання кредитів.

Таблиця 1

Динаміка основних показників діяльності ломбардів [3]

| Показники | Станом на 31.12.2016 | Станом на 31.12.2017 | Станом на 31.12.2018 |
|---|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| Кількість ломбардів, шт | 456 | 415 | 359 |
| Сума наданих фінансових кредитів під заставу (млн. грн.) | 16 718,0 | 16 389,0 | 16 442,3 - |
| Кількість наданих фінансових кредитів під заставу, тис. шт. | 11 943,6 | 12 226,3 | 11 749,5 |
| Сума погашених фінансових кредитів (млн. грн.), у тому числі: | 16 414,7 | 16 395,9 | 16 139,7 |
| Сума погашено за рахунок майна, наданого в заставу | 1 837,4 | 2 081,5 | 1 742,8 |
| Кількість договорів, погашених за рахунок майна, наданого в заставу, (тис. шт.) | 1 264,7 | 1 530,8 1 | 1 155,5 |

У результаті аналізу основних показників діяльності ломбардів виявлено, що найбільшу частку становлять кредити, надані під заставу виробів із дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння – 75,6% (12433,9 млн. грн.).

Фінансові кредити видані під заставу побутової техніки за 2018 рік збільшились на 10,3% (367,0 млн. грн.) порівняно з відповідним періодом 2017 року. Обсяг фінансових кредитів під заставу автомобілів збільшився на 65,8% (5,0 млн. грн), а обсяг кредитів під заставу нерухомості продемонстрував зменшення на 30,0 % (0,9 млн. грн.).

Таблиця 2

Структура наданих фінансових кредитів за видом застави, % [3]

| Вид застави | Станом на 31.12.2016 | Станом на 31.12.2017 | Станом на 31.12.2018 |
|--|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| Виробів із дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння | 81,5 | 77,9 | 75,6 |
| Побутової техніки | 18,2 | 21,7 | 23,8 |
| Автомобілів | 0,1 | 0,05 | 0,1 |
| Нерухомості | 0,06 | 0,02 | 0,01 |
| Іншого майна | 0,2 | 0,4 | 0,5 |
| Всього | 100 | 100 | 100 |

На теперішній час через фінансово-економічні та військово-політичні чинники реальний і фінансовий сектори національної економіки демонструють негативні тенденції розвитку, рівень реальних доходів населення катастрофічно падає. Але в умовах кризи попит на послуги ломбардів продовжує зростати, що є прямим наслідком передусім зниження активності у сфері кредитування фізичних осіб їх основними конкурентами. Населення дуже закредитовано, а на фоні погіршення ситуації в економіці банки суттєво підвищили вимоги до позичальників, до того ж спостерігалось їх масове банкрутство та вихід із ринку.

Щодо кредитних спілок, то аналіз їхньої діяльності виявив її спадну тенденцію. Так, за два останніх роки обсяг наданих ними позик скоротився майже на чверть. Тому для населення ломбарди залишаються майже єдиною можливістю отримати позику. Основними перевагами ломбардного кредитування є:

- отримати гроші можна швидко і без додаткових документів;

- кредитна історія не впливає на рішення про кредитування ломбардом;
- діють знижки та індивідуальні тарифи для постійних клієнтів;
- після закінчення терміну договору можна його продовжити; для цього потрібно буде сплатити відсотки за користування кредитом;
- погасити кредит можна в кінці терміну або частинами протягом строку використання [4].

Отже, до основних передумов активізації ломбардної діяльності в Україні віднесено:

- 1) негативні явища у фінансово-економічному секторі економіки;
- 2) складна військово-політична ситуація країни;
- 3) падіння рівня реальних доходів населення;
- 4) погіршення фінансового стану банківських установ;
- 5) підвищення вимог до одержання кредитів в банках;
- 6) швидкість надання позики ломбардами та лояльність до позичальника

Список використаних джерел:

1. Про фінансові послуги і державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12 липня 2001 р. № 2664-ІІІ. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Про порядок надання фінансових послуг ломбардами: положення: [затв. Держфінпослуг від 26.04.2005 № 3981; станом на 10.02.2017]. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua>
3. Інформація про стан і розвиток фінансових компаній, лізингодавців та ломбардів України. URL: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/Lomb/lombard_2018.pdf
4. Козаченко А.В., Завора Т.М., Шаповал Л.П. Інструментарій визначення впливу соціальної безпеки на розвиток ломбардної діяльності України. *Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації*. 2019. № 3-4. С. 62–71.

АНАЛІЗ РИНКУ ТА ДИНАМІКА РОЗВИТКУ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК УКРАЇНИ

Лижова Є. М.

Науковий керівник: к.е.н., доцент Шаповал Л.П.

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

На сучасному етапі розвитку суспільства, безготівкові розрахунки та платіжні картки є перспективним інструментом процедури розрахунків як для покупців, так і продавців.

Відповідно до Закону України про «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні», платіжна картка - електронний платіжний засіб у вигляді емітованої в установленому законодавством порядку пластикової чи іншого виду картки, що використовується для ініціювання переказу коштів з рахунка платника або з відповідного рахунка банку з метою оплати вартості товарів і послуг, перерахування коштів зі своїх рахунків на рахунки інших осіб, отримання коштів у готівковій формі в касах банків через банківські автомати, а також здійснення інших операцій, передбачених відповідним договором [1].

Загальна кількість операцій з платіжними картками в Україні з кожним роком збільшується через зручність їх використання, особливо у безготівкових платежах. Динаміку збільшення загальної кількості операцій з платіжними картками та безготівковими платежами подано на рис. 1.



Рис. 1 Загальна кількість операцій з використанням платіжних карток та безготівкових платежів

Розроблено автором на основі [2]

Таким чином, з 2009 року прослідковується зростання попиту на використання безготівкових операцій. Це призвело до зменшення операцій з отримання готівки у порівнянні зі збільшенням операцій з використанням карток. Зважаючи на те, що кількість операцій з використанням платіжних карток має тенденцію до збільшення, а отримання готівки залишається приблизно на рівні 2012 року. Це дає можливість зробити висновок, що безготівкові платежі перспективні та дієві інструменти в сучасних умовах.

Зростання кількості операцій з використанням платіжних карток та безготівкових платежів призводить до розширення клієнтського обслуговування банками. Так в Україні існують два типи терміналів: торговельні та банківські, їх динаміка подана на рис 2.

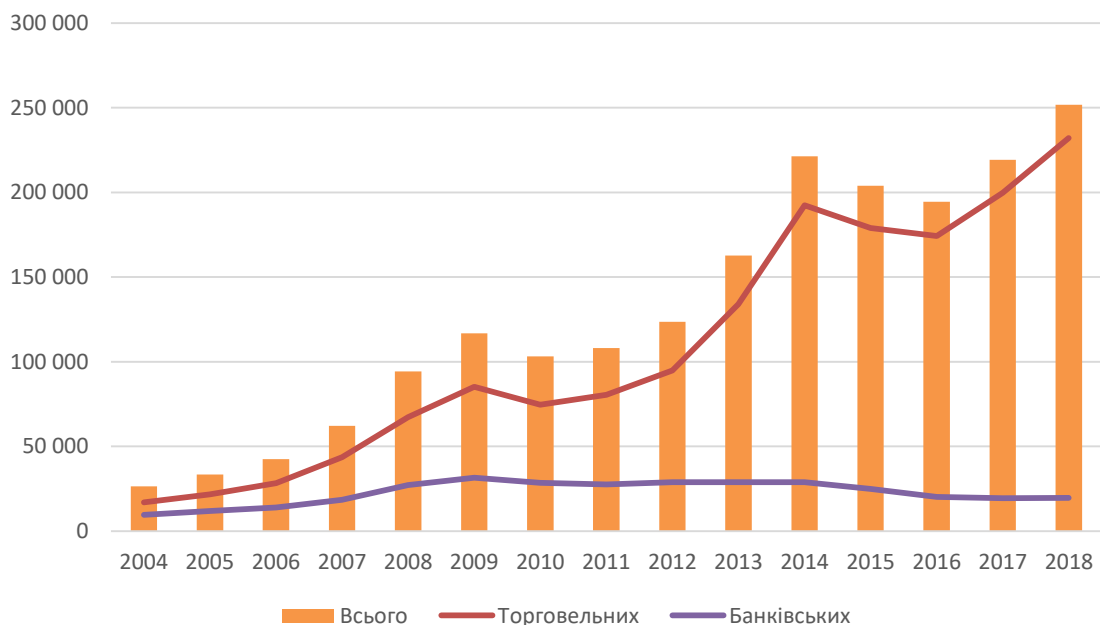


Рис 2. Динаміка торговельних та банківських терміналів

Розроблено автором на основі [2]

Отже, кількість терміналів у 2018 році у порівнянні з 2004 роком збільшилась на 215 063 шт. В той час переважно за рахунок зростання кількості банківських терміналів має незмінну тенденцію на рівні 2007 року, що обумовлено тим, що безготівкові платежі є зручними та кількість держателів платіжних карток, збільшується з 2009 року (рис 1).

Зважаючи на те, що області України розвиваються з різними темпами, доцільно розглянути структуру платіжних терміналів за областями (рис 3)

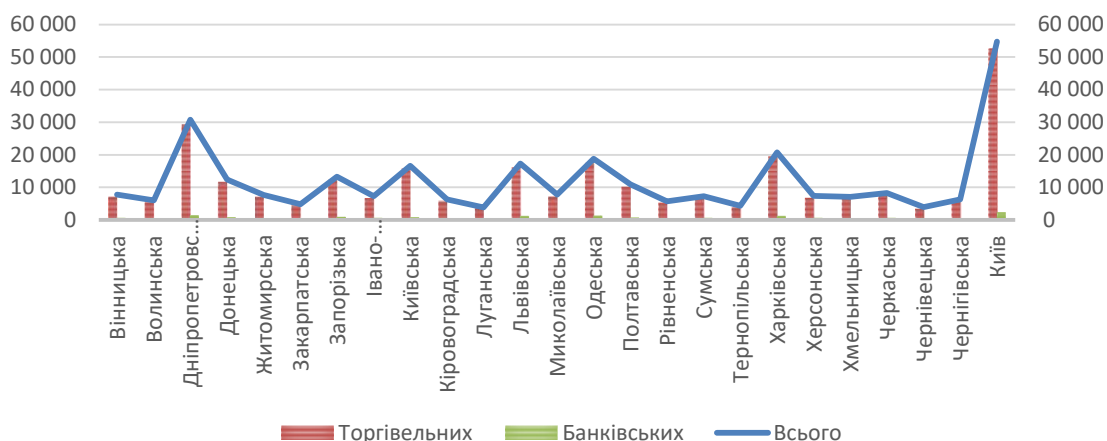


Рис 3. Структура платіжних терміналів за областями станом на 01.01.2019 р. Розроблено автором на основі [2]

Таким чином, найбільша кількість як банківських, так і торговельних терміналів знаходиться у Києві, трохи менше у Дніпропетровській області. Найменша кількість платіжних терміналів у Луганській та Чернівецькій областях: найменше торговельних та взагалі платіжних терміналів у Луганській, а банківських – у Чернівецькій.

Станом на 2019 рік в Україні існують 4 види електронних платіжних засобів за видами носіїв інформації: з магнітною смугою, з магнітною смугою та чипом, з чипом та віртуальні.

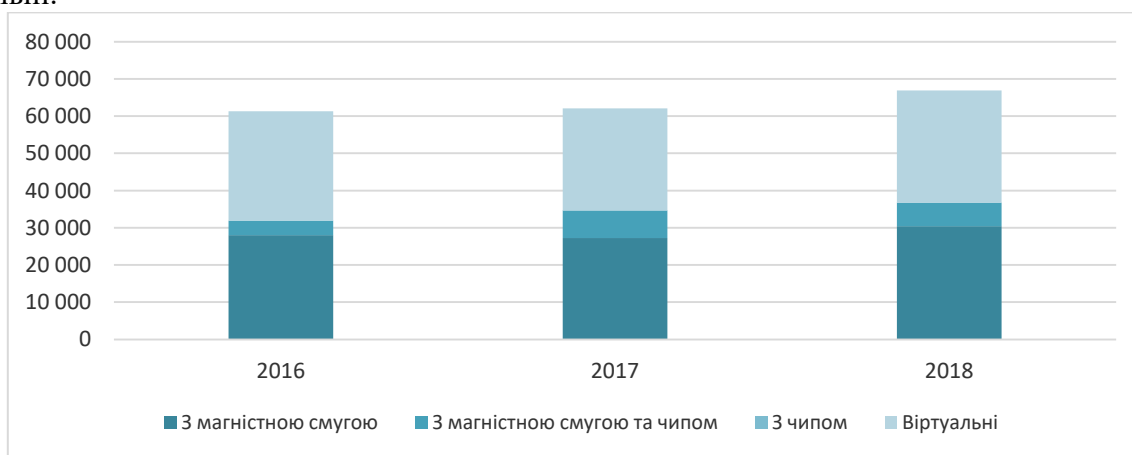


Рис 4. Структура електронних платіжних засобів видами носіїв інформації Розроблено автором на основі [2]

З рисунка можна зробити висновок, що загальна кількість електронних платіжних засобів зростає. При цьому кількість карток з магнітним чипом з кожним роком зменшується, в той час частка карток з магнітною смугою та чипом збільшується.

Отже, ринок платіжних карток з кожним роком розширюється, в країні переважають торговельні термінали, що свідчить про зручність використання та забезпечення безготівкових розрахунків.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Верховної Ради України: веб-сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws>(дата звернення: 13.10.2019).
2. Офіційний сайт Національного Банку України: веб-сайт. URL: <https://bank.gov.ua/>(дата звернення: 13.10.2019).

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

*Омельчук Ю.М., Панченко І.В.,
Науковий керівник: Рінна М.Б., к.е.н., доц.
ННІ фінансів та банківської справи УДФС України*

Нині банківський сектор України перебуває у складному становищі. Програма реформ оздоровлення банківської системи, запропонована Національним банком України, призвела до суттєвого зменшення кількості банків та до радикальних змін у функціонуванні найбільш важливих системних банків. Метою даної наукової роботи є дослідження ролі банківської системи у загальному механізмі функціонування фінансової сфери та економіки в цілому, висвітлення основних проблем та факторів, що стримують розвиток підприємницької діяльності у банківській сфері. Значний вклад у дослідження особливостей функціонування та регулювання банківської системи України внесли такі вітчизняні вчені як Т. Болгар, С. Кузнецова, В. Міщенко, А. Мороз, С. Науменкова, Л. Примостка, З. Пестовська, Н. Слав'янська, Р. Тиркало. Питання сучасного стану та перспектив розвитку банківської системи України продовжує викликати значний інтерес серед науковців. Необхідно відзначити праці В.В. Масленнікова, в яких висвітлюються основні проблеми банківської системи України у порівнянні з тенденціями розвитку відповідного сектору в зарубіжних країнах.

Банківська система України є важливою складовою функціонуючого фінансового ринку. Від рівня розвитку і стабільності банківської системи залежить рівень стабільності всього національного господарства. Банківський сектор є найважливішим індикатором не тільки фінансової системи, а й економіки в цілому. Поєднання низки несприятливих об'єктивних і суб'єктивних чинників світового і національного економічного розвитку, зовнішньої і внутрішньої політики вилилось у безпрецедентну за масштабами і наслідками для економіки банківську кризу, від подолання якої вирішальною мірою залежить економічне майбутнє нашої держави [1].

В контексті нашого дослідження зазначимо, що політична та військова нестабільність, значна інфляція та загальна економічна дестабілізація негативно вплинули на банківський сектор та показники діяльності банків, що функціонують на території України. Також важливим чинником, що характеризує нинішній стан, є активне втручання Національного банку України у функціонування банківської системи. Не можна дати однозначної оцінки політиці «оздоровлення», яку проводить її головний регулятор. З одного боку, ліквідація неплатоспроможних банків та банків, які порушували українське законодавство, повинно позитивно вплинути на прозорість банківської системи [3, с.3]. З іншого боку, надмірне зменшення учасників банківського сектору може призвести до погіршення конкурентного середовища та умов надання банківських продуктів.

Найбільш важливим заходом регулятора стало запровадження режиму інфляційного таргетування, сутність якого полягає у публічному оголошенні кількісних цілей з інфляції та зобов'язанні центрального банку досягати цих цілей протягом середньострокового періоду. В рамках даного режиму рішення щодо грошово-кредитної політики приймаються з урахуванням прогнозу інфляції. Основним монетарним інструментом і операційним орієнтиром за такого монетарного режиму виступає процентна ставка. Якщо прогнозована інфляція знаходиться вище цільового рівня, то для її стримування проводиться політика "дорогих грошей", тобто процента ставка підвищується. І навпаки – при нижчому прогнозованому показнику інфляції порівняно з цільовим рівнем проводиться політика "дешевих грошей", коли процентна ставка знижується

Проблема зростання недовіри до банків є однією з найбільш актуальних на сьогоднішній день. Її сутність полягає в тому, що збільшення недовіри населення до банків внаслідок негативного емоційного фону та скорочення обсягу вільних ресурсів у населення і

підприємств призводить до відтоку депозитів, що в свою чергу дестабілізує діяльність банків, ускладнюючи процес видачі кредитів та розрахунків за своїми зобов'язаннями. Окрім цього, зростання недовіри інвесторів може призвести до відтоку інвестицій у банківський сектор, результатом чого стане ускладнення процесу відновлення. На думку експертів, ця проблема спричинена як важкою економічною ситуацією в Україні, так і суперечливими діями Національного банку, коли фактично банківський нагляд не виконував свої прями функції [4].

На даному рисунку, зображена тенденція зменшення чисельності банків в Україні, на стан 2019 року порівняно з 2016 зменшилась на 40 банків (рис.1).



Рис.1 Динаміка чисельності банків України упродовж 2016-2019 р.р.
Джерело: розроблено автором на основі [2]

Таким чином, для вирішення актуальних проблем банківського сектору та нормалізації його функціонування необхідно застосувати систему заходів, спрямованих на загальноекономічну стабілізацію, повернення довіри до банківського сектору та підвищення ефективності діяльності НБУ у сфері контролю та регулювання банківської системи. Реалізація запропонованих заходів дозволить мінімізувати вплив негативних факторів у короткостроковій перспективі та створить умови для прискореного розвитку банківської системи України у майбутньому. Діяльність НБУ у сфері регулювання банківської системи можна охарактеризувати за наступними напрямками: «оздоровлення» банківського сектору шляхом виводу з ринку недієздатних банків; реалізація політики інфляційного таргетування, основним завданням якої є забезпечення інфляційної стабільності та більш ефективної координації дій НБУ з відповідальними структурами. Сучасний стан функціонування банківської системи України характеризується наявністю ряду негативних факторів, до яких відносяться: військово-політична нестабільність, загальноекономічна дестабілізація, зниження довіри населення до банківського сектору та продуктів, що пропонують його суб'єкти;

Для того, щоб подолати вище перелічені проблеми, необхідно: створити умови для розвитку інвестиційного менеджменту, запозичити міжнародний досвід, стабілізувати політично-економічну ситуацію в країні, стимулювати та підтримати інвестиційну діяльність банків з боку держави, залучати іноземних та вітчизняних інвесторів.

Список використаних джерел:

1. Maslennikov, V.V. (2015), "Foreign banking systems", *Ekonomika, finansy, pravo*, vol. 10, pp. 15-20.
2. Кількість банків в Україні. URL: [https:// index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/count/2019/](https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/count/2019/) (дата звернення 22.11.2019).

3. Мусієнко О.М. Специфіка управління портфелем цінних паперів у контексті реалізації інвестиційної діяльності банку. URL: <http://ecj.oa.edu.ua/articles/2013/n23/61.pdf> (дата звернення 22.11.2019).

4. Сайт інформаційного агентства «Ваш банкір» «Банківський сектор України: реалії та перспективи». URL: <http://vashbankir.com/financial-literacy/articles/bankovskiy-sektor-ukrainy-realii-iperspektivy.html?hl=uk> (дата звернення 23.11.2019).

ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТУ «СПЛІТ» В УКРАЇНІ

Оліщук О.Г.

Науковий керівник:

Діденко Л.В., к.е.н., доц.

Університет ДФС України

Наявність розвинутого ринку фінансових послуг є однією із важливіших ознак сучасної ринкової економіки. Тому, ефективне регулювання ринку фінансових послуг є однією із передумов забезпечення надійної та стабільної економічної ситуації країни.

Питанням регулювання ринку фінансових послуг в Україні присвячено багато наукових праць. Серед них праці таких вітчизняних учених, як: О. Аслан, О. Близнюк, А. Болдова, Є. Бондаренко, А. Василенко, С. Герасимова, В. Домбровський, Г. Ковтун, С. Маслова, К. Масляєва, С. Міщенко, В. Мойко, С. Мошенський, Ю. Раделецький, І. Рекуненко, В. Ходаківська та ін.

Державне регулювання ринків фінансових послуг полягає у здійсненні державою комплексу заходів, спрямованих на регулювання та нагляд за ринками фінансових послуг для захисту інтересів споживачів фінансових послуг та запобігання кризовим явищам. Метою державного регулювання ринків фінансових послуг в Україні є: проведення єдиної ефективної державної політики у сфері фінансових послуг; захист інтересів споживачів послуг; створення сприятливих умов для розвитку та функціонування ринків фінансових послуг; створення умов для ефективної мобілізації і розміщення фінансових ресурсів учасниками ринків з урахуванням інтересів суспільства; забезпечення рівних можливостей для доступу до ринків фінансових послуг та захисту прав їх учасників тощо.[1]

На сьогодні в Україні діє три державні регулятори на ринку фінансових послуг, це – Національний банк України (НБУ), що регулює діяльність банківських установ, платіжних систем, небанківських фін. установ в частині ліцензування валютообмінної діяльності; Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР), що регулює діяльність професійних учасників саме фондового ринку (торгівці цінними паперами, зберігачі, компанії з управління активами), а також діяльність інститутів спільного інвестування; та Національна комісія, що здійснює державне регулювання ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг), до компетенції якої входить регулювання діяльності фінансових та страхових компаній, кредитних спілок, ломбардів, пенсійних фондів, фондів фінансування будівництва.

Верховна Рада України прийняла проект закону №1069-2 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг» («спліт»). Законопроект є результатом спільної роботи регуляторів фінансового сектору (НБУ, НКЦПФР, Нацкомфінпослуг) за підтримки міжнародних експертів [2].

Його метою є скорочення кількості регуляторних і контролюючих органів на ринках небанківських фінансових послуг за рахунок розподілу функцій Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг між Національним банком та Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку.

В результаті «спліту» НБУ стане регулятором страхових, лізингових, факторингових компаній, кредитних спілок, ломбардів та інших фінансових компаній. У то же час НКЦПФР регулюватиме ринки капіталу та до її компетенції перейде нагляд за пенсійними фондами та фондами фінансування будівництва.

Перехідний період становить дев'ять місяців. Варто зазначити, що закон залишає чинними всі ліцензії, видані Нацкомфінпослуг, а нормативні акти та ліцензійні умови залишаються чинними доти, поки НБУ не ухвалить новий акти.

На наш погляд, найбільш істотно результати «спліту» на собі відчують фінансові та страхові компанії, регулювання діяльності яких перейде до компетенції НБУ. Перше, з чим стикнуться учасники ринку, – це вимоги до прозорості структури власності та походження капіталу фінансової установи. Згадавши, коли регулятор відкликав банківські ліцензії у тих банків, які не могли довести прозору структур власників, або НБУ мав сумніви щодо її адекватності, а також тих, хто не міг довести походження капіталу. Це буде перший серйозний виклик, з яким досі не стикалися фінансові та страхові компанії. Учасникам ринку слід вже зараз звернути увагу на регулювання банків та по аналогії привести структури власності у відповідність та бути готовим довести походження грошових коштів, якими сформовано статутні капітали, зокрема те, як і скільки податків сплачено такого капіталу.

По-друге, це захист прав споживачів фінансових послуг. В цьому контексті Нацкомфінпослуг проявляє достатню ефективність щодо страхових компаній, проти недостатню щодо фінансових.

По-третє, визнання банку неплатоспроможним проходить за особливою процедурою. Застосування подібної процедури до фінансових та страхових компаній може істотно поліпшити захист прав кредиторів, оскільки недобросовісні учасники не зможуть виводити найбільш ліквідні активи з балансу установи перед визнанням її неплатоспроможною.

Четвертий виклик – це фінансовий моніторинг. Мають місце випадки виявлення участі страхових та фінансових компаній у транзакціях, які не відповідають вимогам Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення»[3]. Тримання в полі зору як банків, так і фінансових/страхових компаній, допоможе регулятору швидше реагувати на сумнівні операції, а згодом просто упереджувати їх.

Вже за дев'ять місяців понад 1500 учасників ринку перейдуть під нагляд НБУ. Викликає занепокоєння фізична можливість регулятора охопити такий великий ринок небанківських фінансових установ. У так званій Білій Книзі «Майбутнє регулювання небанківського фінансового сектору», яку Нацбанк опублікував ще у жовтні минулого року, регулятор умовно поділяє фінансовий ринок (окрім ринків капіталу) на три групи: (1) кредитні установи – це ті, хто кредитує за рахунок залучених коштів (кредитні спілки та банки); (2) страхові компанії; (3) фінансові компанії, що не використовують залучених коштів для надання послуг [4]. За логікою регулятора, перші дві групи несуть ризик кредитора, оскільки залучають кошти з ринку, третя група компаній працює на власному капіталі. НБУ стверджує, що нагляд має бути пропорційним ризику установ. Там, де мінімум ризику, то й нагляд має бути мінімальним.

Отже, діяльність регулятора в перші рік-два націлена на виведення з ринку всіх тих, хто: а) не розкриє прозору реальну структуру власності; б) не доведе походження капіталу; в) систематично порушуватиме законодавство в сфері фінансового моніторингу. Правильна реалізація всіх поставлених цілей з часом повинна укріпити довіру населення до небанківського фінансового сектору та навіть привернути увагу іноземних інвесторів.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12 липня 2001 р. № 2664-III. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.

2. Національна комісія з цінних паперів та фондовому ринку: Закон про «спліт». URL: <https://www.nssmc.gov.ua/2019/09/12/verhovna-rada-priunyala-zakon-pro-splt>.

3. Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» від 24.11.2018, № 2418-VIII. URL: [:https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/1702-18](https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/1702-18).

4. Біла Книга «Майбутнє регулювання небанківського фінансового сектору». URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=80189428>.

ЗНАЧЕННЯ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Кудлай К.Д.,

Науковий керівник: Хоменко Л.М., к.е.н., доц.

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

Зростання національної економіки залежить від ефективної діяльності як банківських, так і небанківських фінансових установ. Єдиним небанківським фінансовим інститутом, який разом із банками з'явився ще в період адміністративно-командної економіки й успішно трансформувався в період незалежності, є страхові компанії.

На даному етапі функціонування страхових компаній на ринку фінансових послуг існує низка проблем, що заважають їхній подальшій ефективній діяльності, зокрема:

- недостатній розвиток страхового ринку (як ризикових видів страхування, так і страхування життя);
- недостатній рівень захисту прав споживачів фінансових послуг;
- надмірна кількість страхових компаній та низький відсоток реально застрахованих ризиків;
- недостатня капіталізація страхових компаній та слабкий розвиток національного перестрахового ринку;
- відсутність достовірної і повної інформації про діяльність страхових компаній [2].

Для того, щоб зрозуміти, яке місце займають страхові компанії на ринку фінансових послуг, потрібно порівняти їх кількість та результати їхньої діяльності з відповідними показниками інших суб'єктів ринку фінансових послуг.

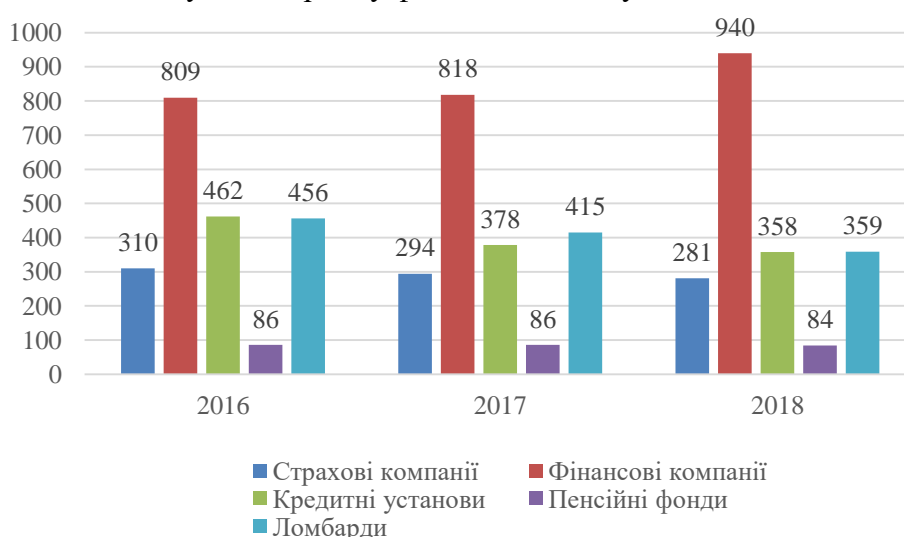


Рис.1 Динаміка кількості установ на ринку фінансових послуг за 2016-2018 рр.

За даними наведеними на рис. 1 можемо сказати, що найбільшу частину становлять фінансові компанії, кількість яких з кожним роком лише збільшується, друге місце за кількістю посідають кредитні установи кількість яких за досліджувані 2016-2018 роки коливалася від 358 до 462 установ, ломбарди посідають третє місце, їх кількість з кожним роком стає все меншою, так у 2018 році вона склала 359 установ, кількість страхових компаній у 2016-2018 роках також мала тенденцію до зменшення, а саме з 310 до 281 установи, останніми стали пенсійні фонди з кількістю 84 установи станом на 2018 рік. Виходячи з результатів дослідження кількості установ на ринку фінансових послуг, можна сказати, що страхові компанії за даним критерієм є недостатньо розвинені, їх кількість є у 3,4 рази меншою у порівнянні з кількістю фінансових компаній, що є негативним показником у визначенні стану страхових компаній на ринку фінансових послуг.

Таблиця 1

Активи небанківських фінансових установ, млн. грн.

| | 2016 | 2017 | 2018 | Приріст (%) | |
|---------------------------------|--------|--------|--------|-------------|-----------|
| | | | | 2018/2016 | 2018/2017 |
| Всього | 170586 | 185811 | 187270 | 9,8 | 0,8 |
| Страхові компанії у тому числі: | 55377 | 56814 | 59468 | 7,4 | 4,7 |
| non-life | 44671 | 45650 | 47719 | 6,8 | 4,5 |
| life | 10706 | 11164 | 11750 | 9,7 | 5,2 |
| Недержавні пенсійні фонди | 2077 | 2327 | 2651 | 27,7 | 13,9 |
| Фінансові компанії | 107704 | 121012 | 118744 | 10,3 | -1,9 |
| Ломбарди | 3235 | 3494 | 4054 | 25,3 | 16,0 |
| Кредитні спілки | 2193 | 2165 | 2352 | 7,3 | 8,7 |

З даних наведених у таблиці 1 можна зробити висновок, що найбільше активів мають фінансові компанії, а саме 188744 млн. грн. у 2018 році, що на 59276 млн. грн. більше ніж мають страхові компанії, найменше активів мають кредитні спілки. З аналізу активів небанківських фінансових установ можна зробити висновки, що страхові компанії зв цим критерієм займають друге місце, що дає їм змогу конкурувати на ринку фінансових послуг.

Також важливим показником у діяльності установ на ринку фінансових послуг є надання фінансових послуг, а саме кількість виплат (рис.2).

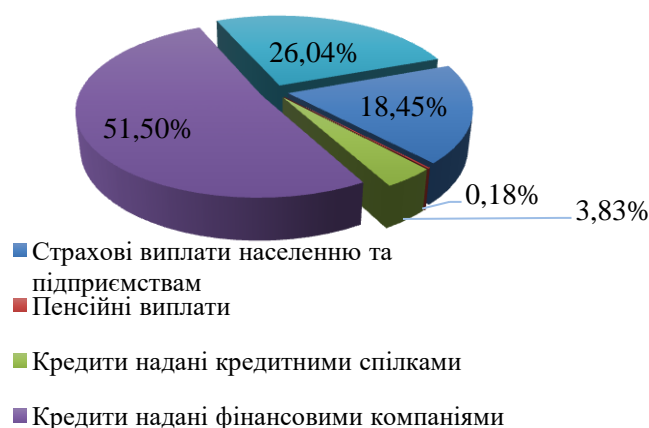


Рис. 2 Структура послуг, які надаються небанківськими фінансовими установами на ринку фінансових послуг за кількістю виплат у 2018 році

Дослідивши дані наведені на рис. 1 можна сказати, що найбільшу частку займають послуги з надання кредитів фінансовими компаніями (51,34%), на другому місці ломбарди, послуги з надання кредитів яких склали 23,96% і наступними є страхові компанії часка наданих послуг яких склали 18,45%, кредити надані кредитними спілками складають 3,83 % від загальної кількості послуг і найменшу кількість становлять пенсійні виплати, лише 0,18%. Тож можемо зробити висновок, що страхові компанії мають значну різницю, порівняно ж з іншими установами, такими як недержавні пенсійні фонди та кредитні спілки та мають досить позитивні показники.

Для подолання проблем страхових компаній на фінансовому ринку України необхідно:

1. Розвивати сучасну інфраструктуру страхового ринку, виробити єдині методичні принципи організації і здійснення страхового посередництва;

2. Підвищити рівень прозорості страхових компаній і страхового ринку, створити єдину базу даних страховиків і реєстри незалежних посередників, організувати роботу бюро страхових історій.

3. Встановити вимоги до платоспроможності страхових компаній на основі оцінки ризиків та якості активів страховика. [2]

На сьогодні існує безліч проблем щодо діяльності страхових компаній на ринку фінансових послуг, наведені заходи сприятимуть подоланню кризових тенденцій на страховому ринку України, значно поліпшать фінансовий стан страхових компаній, позитивно вплинуть на розвиток фінансового ринку в цілому. Основними напрямками вдосконалення діяльності страхових компаній на фінансовому ринку є: активізувати страхову діяльність за рахунок підвищення попиту на страхові послуги; посилити фінансову безпеку на фінансовому ринку.

Список використаних джерел:

1. Баглюк Ю.Ю. Страховий ринок України: капіталізація й конкуренція. Фінанси України. 2012. № 12.

2. Каракулова І. С. Небанківські фінансові установи на ринку фінансових послуг України. Київ. 2008. С. 210-212.

3. Публічний звіт про діяльність національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг за 2018 рік: [сайт]. URL: <https://www.nfp.gov.ua/> (дата звернення: 23.11.2019)

РАЗВИТИЕ И ПРОБЛЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КАЗАХСТАНЕ

Дарибекова Н.С.

*м.э.н., доцент кафедры «Финансы»
ЧУ «Академия «Bolashag», г. Караганды*

Задача обеспечения своих граждан жилищем, доступным по цене и по способу приобретения, по сей день является для любого государства одним из определяющих факторов его социальной политики. Жилищная проблема остается одной из самых острых социальных проблем современного казахстанского общества. Принимаемые государством меры (реализация программы «Доступное жилье – 2020», планы по предоставлению арендного жилья с правом выкупа и т.д.) не приносят желаемого эффекта, ситуация на рынке жилья не меняется. Цены на недвижимость значительно превышают покупательные возможности населения, усложнены условия получения ипотечного кредитования: высокий первоначальный взнос и кредитная ставка, замедленный процесс продвижения ожидающих очереди на жилье по госпрограммам (сегодня 148 тысяч человек) и т.д. Между тем жилищный вопрос выступает важнейшим направлением повышения качества жизни населения, обеспечения социальной стабильности, экономического развития страны и

демографического роста. Видится, что обострение жилищной ситуации и низкий уровень обеспеченности населения жильем в целом определяет необходимость реформирования действующей системы, а также пересмотра существующих механизмов по обеспечению населения доступным жильем.

Сегодня численность населения Республики Казахстан – 18,5 млн. человек, жилищный фонд составляет более 347,4 млн. кв. м. [1;2] Несмотря на увеличение обеспеченности населения жильем примерно на 15-16 %, высокий потенциальный спрос сохранился, сегодня он составляет около 19 кв.м. на душу. В других странах мира средняя обеспеченность населения жильем несколько выше: в Австрии этот показатель равен – 38 кв. м, во Франции – 38, Украине – 23, Молдове – 22, России – 22, Кыргызстане – 14, Азербайджане – 13 [3].

За последние 5 лет качество жилья заметно не улучшилось, осталась необходимость повышения качества жилья: только 65% жилья имеет водопровод, центральное отопление – 40% и т.д.

Настоятельная необходимость жилищного ипотечного кредитования в Казахстане особенно ощутима в настоящее время, когда значительно сократилось государственное бюджетное финансирование на жилищное строительство. Согласно исследованию Министерства экономического развития и торговли, около 15% казахстанцев готовы приобрести жилье с помощью ипотечного кредита, частично погашаемого безвозмездными государственными субсидиями. Размер квартир, на которые рассчитывает эта категория граждан, соответствует социальной норме предоставления жилья.

Однако на сегодня в этой сфере остается открытым целый комплекс вопросов. Ипотека жилища как способ обеспечения исполнения обязательств продиктована логикой проводимых в Казахстане в последнее десятилетие реформ и поиска правового механизма, обеспечивающего исполнение основного обязательства.

Основные проблемы ипотечного кредитования заключаются, как правило, в следующем:

- проблема с банком. Самая распространенная проблема заключается в затягивании сроков рассмотрения кредитной заявки (особенно в случае новостроек, а именно в ипотеке на строительство дома). Следующий минус – в качестве подстраховки собственных рисков банк снижает сумму кредита, а заемщику не хватает средств до рыночной стоимости квартиры и он отказывается от жилья, теряя единовременный сбор банка. К тому же банком могут предъявляться к заемщику дополнительные требования, которые могут заключаться в оформлении временной регистрации и т.д. На сегодняшний день без первоначального взноса ипотеку оформить невозможно;

- проблемы с риэлтором (ипотечным брокером). Главная проблема заключается в дополнительных расходах заемщика на услуги ипотечного брокера или риэлтора, комиссия которых достигает восьми процентов от стоимости кредита. В тоже время профессиональная помощь специалистов помогает заемщику выбрать правильную ипотечную программу банковского учреждения и получить гарантированное положительное решение от залогодержателя;

- выбор объекта. Основная проблема заключается в ограниченности выбора недвижимости. Данные ограничения появляются из-за перестраховки банка, при которой он накладывает запрет на некоторые объекты недвижимости. Следующая проблема заключается в том, что не все продавцы хотят работать по ипотечной программе кредитования, поэтому заемщику приходится выбирать жилье из базы данных ипотечных кредитов банка;

- согласование. Данная проблема заключается в согласовании найденного варианта со страховой компанией и банком. Если на каком-то этапе произойдет сбой цепочки, сделка будет признана недействительной.

В Казахстане имеются реальные предпосылки для динамичного развития отрасли жилищного строительства с использованием опыта антикризисных мер и позитивного

мирового опыта. Для этого необходимо продолжить бюджетное финансирование развития инженерно-коммуникационной инфраструктуры в районах жилищной застройки (в том числе ИЖС), строительство кредитного и государственного арендного жилья, а также фондирование БВУ для дальнейшего финансирования жилищного строительства и ипотечного кредитования.

Список использованных источников:

1. Численность населения Казахстана превысила 18,5 млн. человек. URL: <https://kursiv.kz/news>.
2. Что из себя представляет жилищный фонд в Казахстане. URL: <https://krisha.kz>.
3. Доступное жилье. URL: <http://www.iak.kz>.

ВИДЫ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ

Тайлак А.Е.

*м.э.н., старш. преподаватель кафедры «Финансы»
ЧУ «Академия «Bolashaq»*

Прежде, чем приступить к работе на рынке ценных бумаг, инвестор должен иметь разработанную инвестиционную стратегию.

Под инвестиционной стратегией индивидуального инвестора на рынке ценных бумаг понимают общий план действий инвестора, представляющий собой совокупность правил принятия инвестиционных решений на основе анализа доступной информации, направленных на достижение его инвестиционных целей, с учетом ограничений.

Существует большое разнообразие инвестиционных стратегий на рынке ценных бумаг. Приведем наиболее общую их классификацию исходя из трех критериев:

- степень участия инвестора в инвестиционном процессе;
- степень риска и уровень доходности;
- классы объектов инвестирования (инвестиционные стили).

В зависимости от степени участия инвестора в инвестиционном процессе выделяют 2 широких класса инвестиционных стратегий – пассивные и активные стратегии. Они базируются на различных теоретических предпосылках о возможности получения дохода.

Главная цель пассивной инвестиционной стратегии - обеспечить высокий уровень прибыли портфеля с различными видами инструментов (высокой диверсификацией) на уровне средних показателей и с учетом максимальной защиты вложений от негативных рыночных факторов.

Пассивные стратегии предполагают либо инвестирование в рыночный портфель - индекс рынка (индексная стратегия), либо приобретение какого-либо актива или портфеля активов с последующей их продажей через несколько лет в предположении того, что рост экономики компенсирует возможные периоды падения цен (стратегия «buy and hold»). Другой разновидностью пассивной инвестиционной стратегии является стратегия усреднения по стоимости, предполагающее постоянное инвестирование в ценные бумаги равных сумм денежных средств через равные периоды времени в независимости от рыночной конъюнктуры. Тем самым инвестор усредняет цены покупки акций, приобретенных в периоды роста и падения рынка.

Преимущество пассивного инвестирования состоит в том, что нет необходимости в затратах на поиск информации и сводятся к минимуму транзакционные издержки по управлению портфелем ценных бумаг. Основным недостатком пассивных стратегий является практически ничем не ограниченный систематический риск: в случае роста рынка можно получить всю его доходность, а в случае падения - все его убытки.

Активные стратегии предполагают частую реструктуризацию портфеля в соответствии с изменениями рыночной конъюнктуры. Наиболее существенным моментом их реализации является прогнозирование факторов, оказывающих влияние на характеристики ценных бумаг, включенных в портфель. Реализация активных стратегий требует затрат, связанных с осуществлением постоянного анализа и мониторинга рынка, а также с проведением операций купли/продажи при реструктуризации портфеля.

Существует множество разновидностей активных стратегий. В западной литературе выделяют следующие типы активных стратегий:

1) стратегии, основанные на фундаментальном анализе:

- стратегии роста (growth strategies) - предполагают приобретение акций, которые имеют перспективы роста в долгосрочном периоде;
- стратегии стоимости (value strategies) - приобретение акций компаний, которые недооценены по отношению к их текущей прибыли или денежным потокам;
- стратегии дохода (income strategies) - приобретение акций с высокой дивидендной доходностью. При этом отдается предпочтение акциям больших, надежных компаний.

2) стратегии, основанные на техническом анализе (механические стратегии):

- инерционные стратегии или стратегии следования за трендом (momentum strategies) - акции покупаются, когда они растут и продаются, когда цена падает;
- контртрендовые стратегии (contrarian strategies) - стратегии, противоположные инерционным, то есть актив приобретается, когда его цена падает ниже некоторого уровня, и, соответственно, продается, когда цена поднимается выше определенного значения;
- скальпирующие стратегии (scalping strategies) - стратегии извлечения прибыли из колебаний цен внутри дня.

По степени риска инвестиционные стратегии подразделяются на агрессивные, умеренные и консервативные.

Агрессивные стратегии направлены на максимизацию доходности при высоком уровне риска. Они предполагают проведение активных спекулятивных операций на рынке, включая проведение внутридневной торговли. При этом решения о приобретении ценных бумаг принимаются на основе технического анализа рынка и краткосрочных торговых идей. При осуществлении агрессивной стратегии предпочтение отдается инструментам с высокой волатильностью - акциям и производным финансовым инструментам. Агрессивные стратегии включают короткие продажи и маржинальные сделки.

Консервативные стратеги призваны обеспечивать, прежде всего, сохранность капитала инвестора (защиту от инфляции). При этом основной задачей является минимизация риска. Денежные средства инвестируются в инструменты с фиксированной доходностью (облигации, инструменты денежного рынка).

Умеренные стратегии строятся на балансе риска и доходности. Обычно это долгосрочные стратегии, направленные на увеличение капитала при среднем уровне риска. В качестве основных объектов инвестирования выступают акции крупных и средних стабильных компаний и корпоративные облигации.

Инвестиционные стратегии также могут быть классифицированы исходя из типов объектов инвестирования или инвестиционных стилей. По стилевому признаку можно выделить следующие стратегии - инвестирование в: акции «роста», акции «стоимости», акции компаний с малой капитализацией, акции компаний с высокой капитализацией и в «голубые фишки», акции с высокой дивидендной доходностью, акции определенной отрасли, в привилегированные акции, либо инвестирование без определенного стиля.

Таким образом, не смотря на многообразие инвестиционных стратегий на рынке ценных бумаг, при их формировании инвестор ставит две основные цели, которые обусловлены их инвестиционными предпочтениями:

- получить контроль над компанией-эмитентом путем приобретения определенного

пакета простых акций. Данное стратегическое инвестирование нацелено на длительную перспективу;

- получение дохода от совокупности ценных бумаг без установления контроля над эмитентом, то есть речь идет о портфельном инвестировании. Именно данная форма инвестирования в основном используется индивидуальными инвесторами.

Список использованных источников:

1. Аскинадзи В.М. Инвестиционные стратегии на рынке ценных М. : ООО «Маркет ДС Корпорейшн». 2004. 106 с.
2. Диденко А. Классификация активных инвестиционных стратегий на рынке ценных бумаг. *Имущественные отношения в Российской Федерации*. 2005. №2(41).
3. Кравченко П. П. Инвестиционная стратегия населения на рынке российских акций М. : Дело и Сервис. 2011. 256 с.

СТАН ПРИБУТКОВОСТІ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Марюха І. А.

Науковий керівник: Шаповал Л.П., к.е.н., доц.

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

Ефективність діяльності банку безпосередньо пов'язана з його здатністю отримувати прибуток, адже прибуток це кінцева мета підприємницької діяльності, яка може реалізуватись у виробництві, комерції або фінансовій комерції. Обсяги прибутку банку хвилюють акціонерів банку, адже від них залежить розмір дивідендів, в прибутку зацікавлені вкладники банку, тому що це запорука їх фінансового добробуту. Зростання прибутку важливе безпосередньо для банку бо створює фінансову основу для самофінансування діяльності банку, здійснення розширеного відтворення і задоволення зростаючих соціальних і матеріальних потреб банку. В прибутку банку зацікавлена держава, тому що банк платить податок на прибуток до бюджету.

Таким чином прибуток забезпечує інтереси держави, власників, клієнтів і персоналу банків. Фінансовий результат виступає своєрідним індикатором і критерієм успішності управління банком. Але на сучасному етапі, в умовах кризи, більшість банків зіткнулися із проблемою від'ємного фінансового результату: замість очікуваного прибутку вони отримують збитки.

В табл.1 розглянемо рейтинг банків за обсягом прибутку (збитку) у 2018 році. Це дасть можливість оцінити банківський сектор та визначити, які банки входять в ТОП-10 найнадійніших банків України.

Таблиця 1

ТОП-10 найприбутковіших та найзбитковіших банків України за 2018 р.

| ТОП найприбутковіших банків | | ТОП найзбитковіших банків | |
|-----------------------------|---------------------|---------------------------|-------------------|
| назва банку | прибуток (тис.грн.) | назва банку | збиток (тис.грн.) |
| Приватбанк | 11668227 | Сбербанк | 7614186 |
| Райффайзен Банк Аваль | 5087934 | Промінвестбанк | 3388916 |
| Укрсиббанк | 2657943 | Укрсоцбанк | 885987 |
| ПУМБ | 2037521 | Кредит Дніпро | 228883 |
| ОТП Банк | 1974310 | Форвард | 165157 |
| Креді Агріколь Банк | 1462649 | Правекс-Банк | 137394 |
| Сітібанк | 1414626 | Вернум Банк | 108714 |
| Альфа-Банк | 1258335 | Місто Банк | 83355 |
| Укрексімбанк | 958497 | Львів | 41576 |
| Укргазбанк | 766109 | Юнекс Банк | 11191 |

За даними НБУ, у ТОП-10 банків з найбільшими прибутками за 2018 рік увійшли Приватбанк (11,7 млрд грн), Райффайзен Банк Аваль (5,1 млрд грн), Укрсиббанк (2,66 млрд грн), ПУМБ (2,04 млрд грн), ОТП Банк (1,97 млрд грн), Креді Агріколь (1,46 млрд грн), Сітібанк (1,41 млрд грн), Альфа-Банк (1,26 млрд грн), Укрексімбанк (958 млн грн), Укргазбанк (766 млн грн).

У ТОП-10 банків з найбільшими збитками за 2018 рік увійшли Сбербанк (-7,6 млрд грн), Промінвестбанк (-3,4 млрд грн), Укрсоцбанк (-886 млн грн), Кредит Дніпро (-229 млн грн), Форвард (-165 млн грн), Правекс-Банк (-137 млн грн), Вернум Банк (-109 млн грн), Місто Банк (-83 млн грн), Львів (-42 млн грн), Юнекс Банк (-11 млн грн).

Прибутковість банку залежить від ефективності використання його власних та залучених коштів. Рівень доходності банк може підняти шляхом зміни структури активних операцій і співвідношення між позичковими та інвестиційними операціями на користь більш вигідних, а також через регулювання своєї короткострокової заборгованості й депозитних рахунків. Потрібно раціонально розміщувати кошти банку для забезпечення його фінансової стійкості. Виконання цієї умови дозволить позбавитися суперечності між ліквідністю, ризикованістю та прибутковістю комерційного банку.

Умовою ефективного управління фінансовою діяльністю комерційного банку є аналіз його доходів і витрат, що виступає орієнтиром отримання прибутку як необхідної умови його функціонування та подальшого розвитку. Метою такого аналізу з погляду її фінансових результатів є виявлення резервів росту прибутковості банку і на цій основі наведення певних додаткових джерел підвищення доходів і мінімізації витрат та обґрунтування пропозицій щодо їх удосконалення.

На рис. 1 представлена динаміка доходів, витрат та прибутку (збитку) банківської системи за 2014-2018 роки.

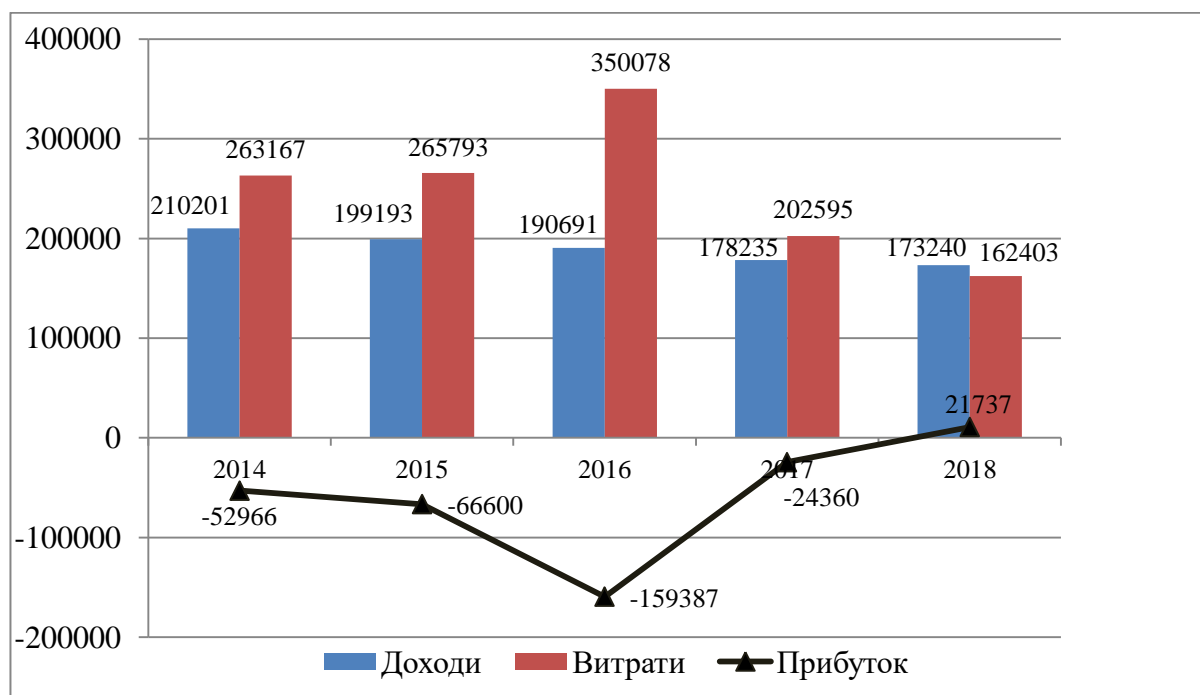


Рис. 1 Динаміка основних показників банківської системи протягом 2014-2018 р.р.

За даними НБУ, в 2018 році платоспроможні банки отримали 21,7 млрд грн чистого прибутку. Так, з 77 платоспроможних на 1 січня банків 64 банки були прибутковими та отримали чистий прибуток 34,4 млрд грн, що перекрыло збитки 13 банків на 12,7 млрд грн (за 2017 рік збитковими були 19 з 82 діючих на 01.01.2018 банків).

Після збиткових для банківської системи 2014-2017 років, фінансовий результат банків за 2018 рік в 21,7 млрд грн є найбільшим на історичному горизонті. Він став можливим за рахунок активізації банками кредитування, насамперед роздрібно-гравневого на понад 30% у річному обчисленні. Також збільшенню прибутку банківського сектору сприяло зниження банками відсоткових ставок за вкладками громадян упродовж більшої частини року і значне зменшення обсягів формування резервів, що демонструє пророблену банками роботу з адекватного оцінювання активів та відповідного формування резервів у попередні роки. Очікується, що 2019 рік також стане успішним для банків в частині прибутковості, оскільки обсяги кредитування продовжать зростати.

Суттєве зростання прибутковості банківської системи у минулому році стало можливим за рахунок зменшення відрахувань у резерви при стабільному зростанні процентного та комісійного доходів. Зокрема, обсяг відрахувань банками у резерви скоротився більш як удвічі – з 49,2 млрд грн у 2017 році до 23,7 млрд грн у 2018 році. Водночас чистий процентний та комісійний доходи банківської системи збільшились загалом на 38%.

Основним джерелом процентних доходів продовжують бути доходи банків від кредитування юридичних осіб (46% від загального обсягу), вкладень в цінні папери (27%) та кредитування фізичних осіб (26%). Водночас посилення ролі комісійних доходів відбулось в умовах розвитку розрахунково-касових та інших супутніх кредитуванню платежів – до 25% у структурі усіх доходів.

Список використаних джерел:

1. Криклій О. А. Управління прибутком банку: монографія / О.А. Криклій, Н.Г. Маслак. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. 136 с.
2. Черничко С. Ф. Банківський сектор економіки України: огляд основних тенденцій і перспектив розвитку. URL: <https://msu.edu.ua/visn/wp-content/uploads/2018/01/2-8-2-2017-28.pdf>.
3. Офіційний сайт Національного банку України. Основні показники діяльності банків України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442.
4. Офіційний сайт Міністерства фінансів. Основні показники діяльності банків України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/>.

ГОТІВКА – ОСНОВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ГОТІВКОВОГО ОБІГУ В КРАЇНІ

Ігнатова А.В.

Науковий керівник: Шаповал Л.П., к.е.н., доц.

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

Стабільний розвиток готівкового обігу є показником економічного розвитку країни, адже він є однією з найважливіших умов забезпечення стабільності національної грошової одиниці. Але готівковий обіг є складним процесом банківської діяльності та потребує регулярного удосконалення. Тому, основним завданням Національного банку України є правильна організація готівкового грошового обігу.

Відповідно до Постанови Національного банку України «Про затвердження Інструкції про організацію роботи з готівкового обігу установами банків України» готівковий обіг — обіг у готівковій формі законних платіжних засобів, які обслуговують потреби економіки країни [1].

Готівка, яка представлена банкнотою та монетою, є основним та найважливішим засобом розрахунків, незважаючи на зростання в структурі готівкового обігу безготівкових розрахунків.

Детальніше розглянемо структуру готівкового обігу в Україні протягом 2016-2018 років (рис. 1).

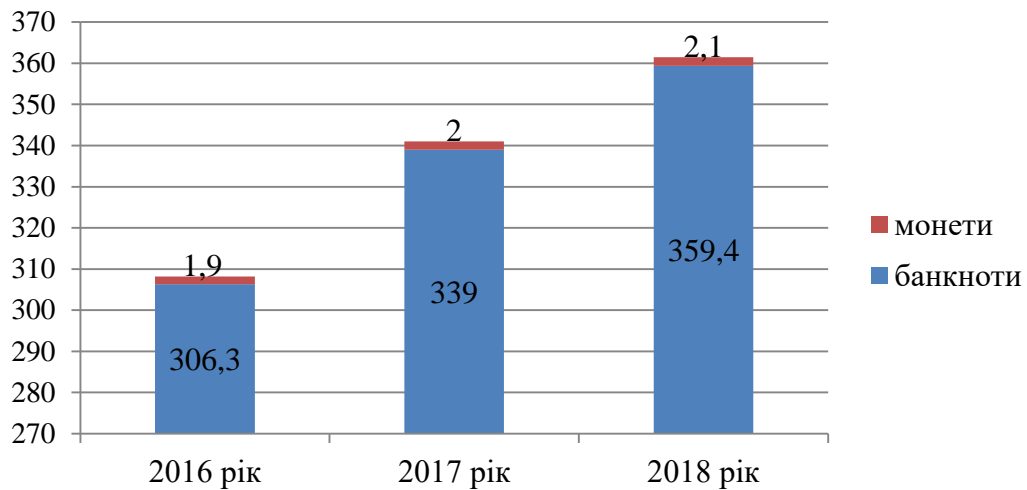


Рис. 1 Структура готівкового обігу в Україні, млрд. грн.

Як показує структура готівкового обігу, основну частину готівки займають банкноти. При цьому протягом досліджуваного періоду обсяг банкнот збільшився на 53,1 млрд. грн. Розглянемо структуру банкнот, які функціонують у готівковому обігу країни (рис. 2).

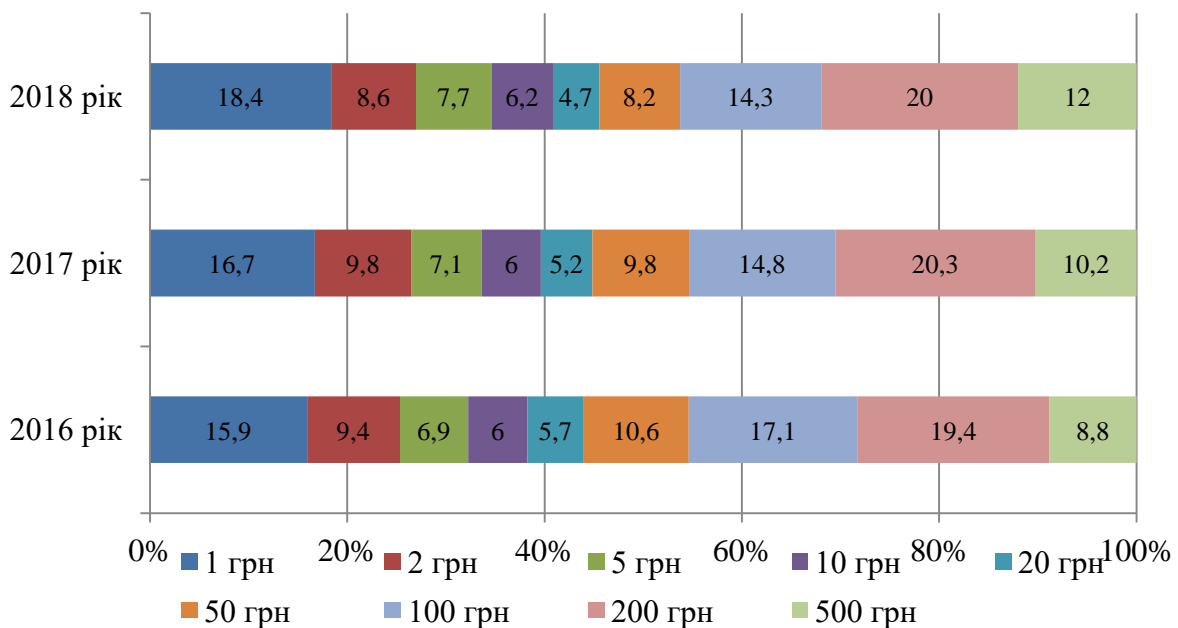


Рис. 2 Структура банкнот в обігу в розрізі номіналів, %

На початок 2016 року в готівковому обігу країни перебувало 2,8 млрд. шт. банкнот на суму 306,3 млрд. грн. У 2017 році загальна сума банкнот збільшилася на 32,7 млрд. грн. порівняно з 2016 роком та становила відповідно 339,0 млрд. грн.. Протягом 2017 року кількість банкнот в обігу зменшилася на 4,3 млн. шт., але сума збільшилася на 20,4 млрд. грн. В результаті на початок 2018 року в готівковому обігу країни перебувало банкнот на загальну суму 359,4 млрд. грн.

Як свідчать дані рис. 2 найбільшу питому вагу в структурі банкнот займає 200 грн. купюра (20%), частка якої практично не змінилась протягом досліджуваного періоду. Найменшу питому вагу займає 20 грн. купюра (5%), частка якої зменшилась на 1%. Динаміка частки інших купюр практично не змінилася. При цьому попит збільшився на 1 грн та 500 грн купюру, а зменшився на 2 грн., 50 грн. та 100 грн. купюру.

Розглянемо також структуру монет в обігу (рис. 3).

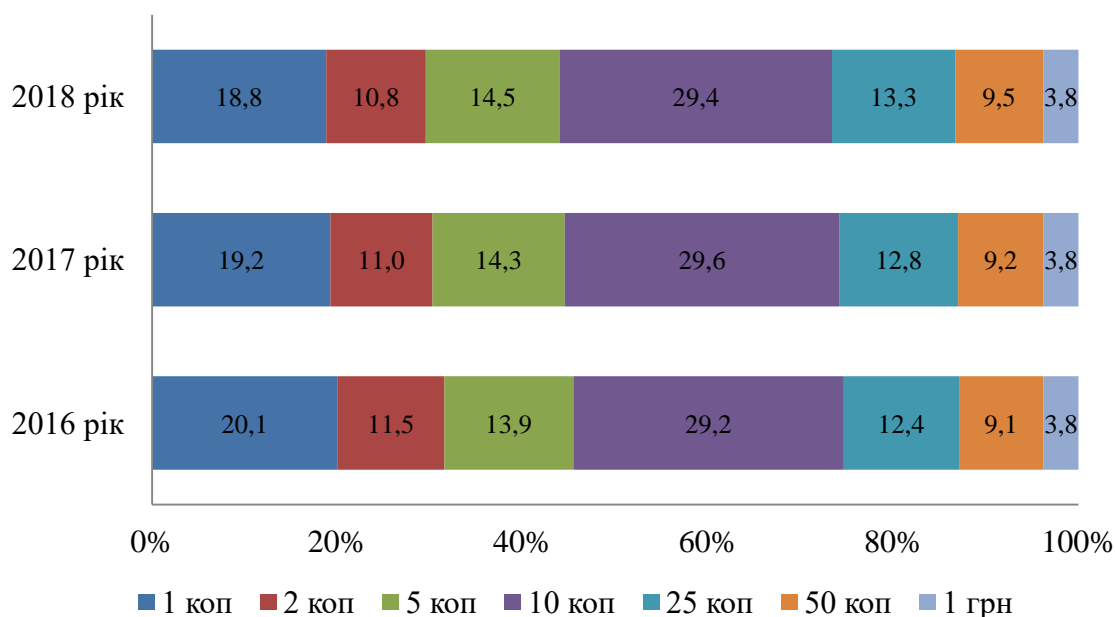


Рис. 3 Структура монет в обігу в розрізі номіналів, %

На початок 2016 року в готівковому обігу України перебувало розмінних та обігових монет 12,1 млрд. шт. на суму 1,9 млрд. грн. У 2017 році кількість монет становила 12,6 млрд. шт., що на 0,5 млрд. шт. більше ніж у попередньому році, а загальна сума становила 2,0 млрд. грн. Протягом 2017 року кількість монет збільшилася на 2,5% та на початок 2018 року становила 12,97 млрд. шт. на суму майже 2,1 млрд. грн.

Як свідчать дані рис. 3 найбільшу питому вагу в структурі монет займає монета номіналом 10 коп. – 29 %, частка якої зазнала мінімальних змін під час досліджуваного періоду. Питома вага 1 коп. монети займає найменшу частку в структурі та складає 3,8%. Її питома вага не зазнала змін протягом 2016-2018 років. На 1% зменшилася частка 1 коп. та 2 коп. В свою чергу збільшився попит на монети номіналом 25 коп. та 50 коп. відповідно.

З метою вдосконалення готівкового обігу НБУ було прийнято рішення щодо оптимізації обігу монет дрібних номіналів та купюр, а саме:

- 1) 27 квітня 2018 року введено в обіг монети номінальною вартістю 1 і 2 гривні;
- 2) 1 жовтня 2019 року монети 1, 2 та 5 копійок перестали бути платіжним засобом та були виведені з обігу. З обігу також поступово виводитиметься монета номіналом 25 копійок, яка поки залишиться платіжним засобом;
- 3) з 25 жовтня 2019 року в обіг вводиться банкнота нового найвищого номіналу – 1 000 гривень.

Таким чином основними перевагами відповідних змін є:

- зручність для користувачів готівкою: занадто велика різноманітність банкнот і монет забирає зайвий час під час здійснення розрахунків;
- економічна доцільність: з огляду на зростання рівня доходів і цін, українці вже фактично не використовують монети дрібних номіналів, натомість з'явилася потреба в банкноті вищого номіналу, ніж 500 гривень;
- економія для держави і бізнесу: витрати держави та учасників готівкового обігу на виготовлення, оброблення, транспортування, зберігання банкнот і монет тепер знизяться [2].

Список використаних джерел:

1. Постанова Національного банку України «Про затвердження Інструкції про організацію роботи з готівкового обігу установами банків України» від 19.02.2001 № 69. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/z0216-01>.
2. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://www.bank.gov.ua/>.

РОЗВИТОК СТРАХУВАННЯ У ФІНАНСОВОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

*Пукала Р., PhD, проректор,
Вища державна техніко-економічна школа ім.Б.Маркевича
в Ярославі (Республіка Польща)
Внукова Н.М., д.е.н, проф.
професор кафедри банківської справи і фінансових послуг,
Харківський національний еон комічний університет ім.С.Кузнеця*

Актуальність. Досягнення висококонкурентного інноваційного підприємництва можливо лише шляхом посилення фінансового забезпечення цього процесу, зокрема, через використання інструментів страхування. Вибір напрямів запровадження інновацій вказує на можливі втрати та ризики недоотримання бажаного ефекту, між тим, започаткування стартапів є чинником розвитку будь-якої країни.

За законодавством інноваційна діяльність спрямована на використання та комерціалізацію результатів як наукових досліджень, так і творчої діяльності винахідників і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг [2].

Автори проаналізували основні питання створення і фінансування інноваційного підприємництва у порівнянні України та Польщі і виявили наявні обмеження обсягів банківського кредитування інноваторів в Україні, що потребувало додаткового розгляду першорядних джерел фінансування, що здійснено за визначеними критеріями на основі автоматизованої системи підтримки прийняття рішень. Встановлено пріоритетність страхування для зниження ризику фінансування стартапів [3].

Між тим, для посилення залучення інноваторами інструментів страхування необхідно визначитися щодо обізнаності споживачів станом розвитку страхового ринку. З цією метою проведено дослідження із сприйняття через згадуваність страховиків споживачами страхових послуг, яке виконане серед студентів фінансових спеціальностей. Саме студенти є основним джерелом інноваторів і тих, хто буде їх забезпечувати. У теперішній час саме упівнаність страховика може свідчити про його більшу доступність і відкритість для інноватора, майбутнього початківця стартапу.

Проведене опитування споживачів у віці 19-23 років показало, що серед них від 20 до 45% за групами є діючими страхувальниками на час опитування. Ці показники можуть свідчити про те, що серед такої молоді категорії респондентів вже є певна кількість осіб, які споживають страхові послуги. Тому основним питанням було відзначення упізнаваності страховиків як серед діючих, так і потенційних страхувальників [4].

Однією з тенденцій, яка відзначна, це те, що, чим вище рівень освіти, тим більш відповідально студенти поставилися до опитування, що підтверджує набуту ними компетентність щодо комунікативної складової, яка важлива для залучення інструментів страхування у інноваційну діяльність, також вони є більш обізнаними щодо фінансового стану страхових компаній. Це теж є позитивним для зниження ризиків взаємодії страховика і інноватора.

Враховуючи, що інноваційна діяльність є ризикованою, залучення інструментів зниження ризиків є пріоритетним напрямом менеджерів цієї сфери. Вона має забезпечити

усунення розриву між наявним обсягом і рівнем вже отриманих і перевірених науково-технічних досягнень і їхнього застосування, що притаманне і страхуванню, фахівці якого визначають стан об'єкту страхування для оцінки ризиків. Співпраця у цьому напрямку може стати сполученням інтересів стейкхолдерів, зацікавлених у розвитку своєї діяльності, та буде подоланий страх нового.

З точки зору дослідників сприйнятливість до інновації визначається низкою факторів, які мають як внутрішню, так і зовнішню структуру, та декілька стадій, що є стартовими можливостями здійснювати інновації на будь-якій з них. Відбір інноваційних ідей передбачає визначення потенційного економічного ефекту, що впливає на обмеженість інструментів фінансового забезпечення інноваторів. Саме страхування додає тих можливостей, які можуть посилити впевненість у результатах через передавання ризиків страховику. Рахуючи, що у теперішній час більшість підприємств з одного боку не мають значних ресурсів для запровадження інновацій, а з іншого боку саме власні ресурси є основним джерелом, бажано розробляти сучасні форми залучення фінансових інструментів для прискорення інноваційної діяльності.

Фінансування інноваційної діяльності в Україні впродовж 2010-2018 рр. було нерівномірним, найбільш привабливим є 2016 рік, коли досягнутий максимум за цей період у обсязі більше 23 млрд. грн.[0], який далі знизився. Отже, це додатково свідчить про об'єктивну необхідність страхування ризиків інноваційної діяльності.

Висновок. Результативність інноваційної діяльності вирізняється погоджуванням систем кредитування, інвестування, оподаткування, страхування, які діють у інноваційній сфері. В умовах високого рівня фінансових ризиків, впливу різних кризових чинників на діяльність суб'єктів господарювання, що зумовлює певний дисбаланс інтересів учасників цього процесу, інструменти страхування можуть виконати свою роль щодо посилення перспектив інноваційного розвитку у комплексі методів та важелів впливу на інноваційну діяльність.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Про інноваційну діяльність : Закон України: від 04.07.2002 № 40-IV, редакція від 02.10.2011 на підставі 3715-17. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
3. Пукала Р., Внукова Н.М. Проблеми вибору спеціальних видів фінансування інноваційного підприємництва *Право та інновації*. 2018.С.7-12.
4. Пукала Р., Внукова Н.М., Сокол С.В. Соціо-економічні аспекти розвитку страхування. *Наукові пошуки у III тисячолітті: соціальний, правовий, економічний та гуманітарний виміри: збірник тез IV Міжнародної науково-практичної конференції (31 травня – 01 червня 2019 р.)*. Кропивницький : ПВНЗ КІДМ. 2019. С.179-181.

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ БАНКУ

Сьомак Т.В

Науковий керівник :Хоменко Л.М., к.е.н., доц.

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

Комплексним критерієм сталого розвитку учасників сучасного ринку є зростання їх ринкової вартості. Максимізація вартості банківського бізнесу дозволяє зберігати сильні позиції конкурентоспроможності та залучати нових клієнтів, інвесторів і таким чином збільшувати капітал. Вартість банківської установи є актуальною при її продажі, ліквідації, за умови злиття і поглинання, залучення інвестицій або розміщення акцій на фондовому ринку. Крім того, вартість банку можна розглядати як важливий комплексний показник, який оцінює ефективність менеджменту, успішність, стійкість, інвестиційну привабливість банку.

Значну увагу проблемам оцінки власного банківського капіталу в своїх працях приділяли такі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, як: М. Алексеєнко, А. Вожжов, В. Кочетков, А. Мороз, Л. Примостка, В. К лесніков, О. Лаврушин, І. Пашковська, Ф. Мишкін, Дж. Сінкі, П. Роуз та ін. Варто відмітити, що В. М. Кочетков розглянув методологічні аспекти ринкової оцінки вартості банку як майнового комплексу з класифікацією факторів, що її формують та обґрунтуванням видів вартості банківських установ [2].

Комерційні банки є особливими учасниками фінансового ринку, що виконують посередницьку функцію в процесі залучення та розподілу грошових ресурсів, результативність виконання якої в значній мірі залежить від ступеня забезпеченості банківських установ власним капіталом. Основною фінансовою ціллю діяльності банків на ринку є максимізація вартості для їх акціонерів, засновників, власників, тобто нарощення акціонерного (власного) капіталу. Не слід забувати, що діяльність банків безпосередньо пов'язана з концентрацією ризиків, відтак, досить важливим питанням постає достовірність оцінки вартості власного капіталу, в отриманні якої зацікавлені як самі банки, так і кредитори, інвестори, акціонери, біржі, рейтингові агентства та державні органи.

На сьогодні в Україні діє Закон «Про спрощення процедур капіталізації та реорганізації банків», який полегшує процедуру злиття і поглинання банків.

Єдиного підходу щодо оцінки ефективності процесів злиття та поєднання банків не існує, однак всі вчені виділяють кількісну і якісну оцінку. З позиції кількісної оцінки обирати критерієм ефективності кількість банківських установ у країні вважаємо недоречним, оскільки очевидно, що вона падає, однак, чи є це негативним можна прослідкувати за рівнем чистого прибутку генерованого банківським сектором (рис. 1).

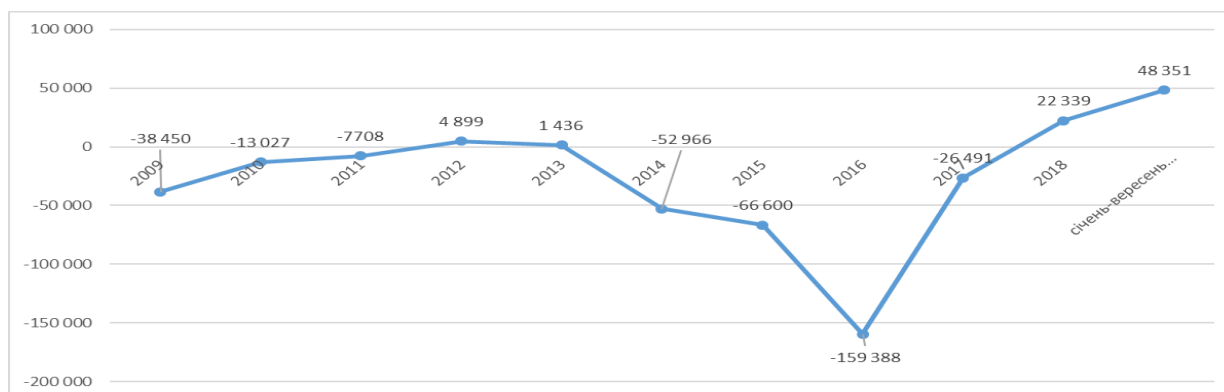


Рис. 1 Динаміка чистого прибутку банківського сектору України*

* - побудовано автором за даними [1]

З рисунку бачимо, що починаючи з 2017 року можемо спостерігати різку позитивну динаміку у обсягах чистого прибутку. При чому, навіть за три квартали 2019 року (неповний рік) даний показник вже найвищий за останні 10 років. Тому маємо можливість охарактеризувати політику регулятора як позитивну. А це, в свою чергу, передбачає й позитивну оцінку операцій консолідації банків.

Важливим фактором, що дає підстави позитивно оцінювати консолідаційні процеси у банківській сфері, є скорочення неплатоспроможних банків. Якщо у 2015 році таких банків Фонд гарантування вкладів (ФГВ) налічував 6, 2016 році – 4, у 2017 році – 2, то за підсумками першого кварталу 2019 року залишився лише 1 неплатоспроможний банк «Фінансова ініціатива» [2].

Комерційні банки є особливими учасниками фінансового ринку, що виконують посередницьку функцію в процесі залучення та розподілу грошових ресурсів, результативність виконання якої в значній мірі залежить від ступеня забезпеченості банківських установ власним капіталом. Основною фінансовою ціллю діяльності банків на

ринку є максимізація вартості для їх акціонерів, засновників, власників, тобто нарощення акціонерного (власного) капіталу. Не слід забувати, що діяльність банків безпосередньо пов'язана з концентрацією ризиків, відтак, досить важливим питанням постає достовірність оцінка вартості власного капіталу, в отриманні якої зацікавлені як самі банки, так і кредитори, інвестори, акціонери, біржі, рейтингові агентства та державні органи.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. URL: <http://www.fg.gov.ua/not-paying/informatsiya-shchodo-neplatospromozhnykh-bankiv> (дата звернення: 25.11.2019).

2. Чурило П. Стан здійснення угод злиття і поглинання в банківській системі України. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*. 2010. Вип. 27. С. 161–174.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ІСІ

Свідерська І.М., к.е.н., доц.

Іванян Е.Г.

*ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»*

Різноманітність форм інвестиційної діяльності, поява нових інвестиційних інститутів, глобалізація фінансового ринку зумовлюють необхідність дослідження раціональних схем залучення і використання інвестиційного капіталу. Ефективність інвестиційного використання фінансових ресурсів передбачає визначення найбільш раціональних напрямів їх капіталовкладення, обираючи при цьому досконалу форму їх трансформації. Однією із найбільш затребуваних форм інвестиційної діяльності в теперішній час у масштабах світового фінансового ринку є спільне інвестування при використанні механізмів інвестиційних фондів.

Спільне інвестування здійснюється інвестором не самостійно, а за участю фінансових посередників – інвестиційних фондів, інвестиційних компаній, компаній з управління активами. Процес інвестування є складовою економічної діяльності, що визначається організацією та методами примноження капіталу. Знання і розуміння логіки й технології процесу використання капіталу з метою його нарощування, дає змогу інвесторам ефективно здійснювати діяльність, раціонально використовувати ресурси. Крім того, воно є комплексом теоретичних підходів, методичних і практичних прийомів управління капіталом з метою забезпечення його постійного зростання з урахуванням зміни зовнішніх та внутрішніх для інвестора умов. Удосконалення законодавчо-нормативних актів сформувало важливий правовий механізм державного регулювання діяльності інститутів спільного інвестування. Ринок спільного інвестування в Україні є таким, що розвивається та далеким від досконалості. Проте, у сфері спільного інвестування були прийняті основні законодавчі та нормативно-правові акти для його діяльності та розвитку, еволюція яких наступна: Указ Президента України “Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії” від 19.02.1994 р. № 55/94, Закони України “Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди) від 15.03.2001 р. № 2299-III, “Про внесення змін до Закону України “Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)” від 18.12.2008 р. № 693-VI, Закон України «Про інститути спільного інвестування» від 06.01.2018 №5080 [1-2].

Ці важливі ланки правового механізму спільного інвестування забезпечили правові та організаційні основи створення, діяльності, припинення та відповідальності суб'єктів спільного інвестування, особливості управління їх активами, встановили вимоги до складу, структури та зберігання активів, особливості емісії, розміщення, обігу, обліку та викупу цінних паперів інститутів спільного інвестування – інвестиційних сертифікатів пайових

інвестиційних фондів та акцій корпоративних інвестиційних фондів, порядок і обсяг розкриття інформації про діяльність інститутів спільного інвестування тощо [3].

Інвестиційна діяльність інститутів спільного інвестування – це комплекс заходів, що складаються із системи взаємозалежних послідовних етапів, які передбачають формування інвестиційного портфелю інституту спільного інвестування, відповідно до вимог чинного законодавства з питань визначення його структури. Та наступного керування сформованими активами в частині своєчасних змін в його складі відповідно до обраної стратегії, з метою забезпечення максимального економічного ефекту кожного фінансового інструменту, що забезпечує зростання/збереження інвестиційної якості цінних паперів фонду, та забезпечить його прибутковість з урахуванням властивостей його складових у такий спосіб, щоб це відповідало інтересам раціонального інвестування його інвесторів. Інвестиційна діяльність є складною за своїм змістом і включає комплекс заходів від моменту прийняття рішення щодо інвестування до завершальної стадії – досягнення окупності вкладень і отримання запланованого результату – прибутку або соціального ефекту.

Світове фінансове співтовариство (в особі відповідних об'єднань та асоціацій) останніми роками проводить активну роботу в сфері стандартизації й уніфікації ключових аспектів інвестиційної діяльності. З 1999 р. під егідою Міжнародної ради інвестиційних асоціацій (ICIA) у Європі впроваджуються Глобальні стандарти інвестиційної діяльності (Global Investment Performance Standards, GIPS). У 2007 р. Україну обрано 27-м членом Регіонального комітету країн Європи, а Українська асоціація інвестиційного бізнесу впроваджує GIPS (The Global Investment Performance Standards) – це стандарти організації даних і подання звітності за підсумками інвестиційної діяльності [4].

Серед основних цілей GIPS можна відзначити: сприяння всесвітньому визнанню стандартів розрахунку і представлення результатів інвестиційної діяльності у порівняльному вигляді, що дає можливість досягнення повної відкритості; забезпечення акуратності і послідовності даних про інвестиційну діяльність для звітності, зберігання, вивчення та представлення даних кінцевим споживачам; заохочення чесної й загальної конкуренції між інвестиційними фірмами на всіх ринках і зняття бар'єрів на шляху вступу в цей процес нових фірм; заохочення саморегулювання інвестиційної діяльності в міжнародних масштабах.

Список використаних джерел:

1. Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії: Указ Президента України від 19.02.1994 №55/94. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/55/94>.
2. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди): Закон України від 15.03.2001 № 2299-III. URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2299-14>.
3. Мороз В.В. Напрями та шляхи вдосконалення механізмів державного регулювання діяльності інститутів спільного інвестування в Україні URL: <http://academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Moroz.pdf>.
4. Глобальні стандарти результативності інвестування URL: <http://www.uaib.com.ua/files/articles/329/78/GIPS.pdf>.

ВДОСКОНАЛЕННЯ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ В БАНКАХ

Яценко Н.М., к.е.н., доц.

Охріменко В. А.

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

Комерційні банки України мають значні частки проблемних кредитних операцій, які виникають тому, що позичальники банків не повертають надані кредити. Неповорнення кредитів є наслідком невиконання управління, контролю, аудиту, обліку, моніторингу, проведення інспекційних перевірок (нагляду) за кредитною дійсністю комерційних банків України. Значний негативний вплив на кредитну дійсність комерційних банків

України чинять конфлікт інтересів Правління і Рад комерційних банків, Національного банку України, аудиторських фірм, а також невірна кадрова політика комерційних банків.

У розробку теоретичних основ, які описують проблеми організації обліку кредитних операцій банків, внесли вагомий внесок зарубіжні наукові діячі: В. Беті, Ж. Вігуру, Р. Дале, І.А. Єфремов, П. Касон, Дж. Маккензі, Д. Малет, Ю.С. Масленченков, В.К. Немчінов, К.Г. Парфьонов, М. Піраєр, А. Прост, З.Г. Шірінська, Дж. Хітчінс, М. Хог, та ін.; та українські науковці: А.М. Галас, А.М. Герасимович, О.Д. Заруба, Л.М. Кіндрацька, О.І. Кірсєв, В.Н. Кочетков, Т. Раєвська, К. Раєвський, М.І. Савлук, В.В. Сопко, Р.І. Тиркало, З.І. Щибиволок та ін. Однак, в працях науковців відсутнє комплексне дослідження проблем організації обліку кредитних операцій в умовах кризових явищ, яке розкривало б теоретичні аспекти підходів до побудови інформаційного забезпечення системи управління. Вдосконалення обліку кредитних операцій банку на сьогоднішній день залишається актуальною темою, щоб її і надалі поглиблено досліджувати.

Автори наукових публікацій з питань організації обліку кредитних операцій в банках зосереджують увагу на розгляді методики, викладеної на підставі нормативних актів. Зміст наукових праць свідчить про те, що питанням обліку кредитних операцій в діяльності банків та його вдосконаленню приділяють достатню увагу. Тому такий стан досліджень у вирішенні проблем організації та методики обліку кредитних операцій у банках зацікавив і зумовив напрям дослідження.

Проаналізувавши різноманітні погляди науковців щодо поняття «кредитні операції банків», можна впевнитись у складності економічної категорії – кредит. Для потреб організації обліку слід використовувати поняття кредитних операцій, як елементу економічних відносин, що виникають між кредитором і позичальником з приводу зберігання тимчасово вільних коштів та використання їх на основі повернення, строковості, платності та цільового характеру використання, що забезпечує перерозподіл коштів кредитора і дає можливість отримати дохід у вигляді відсотків [4].

Організація обліку кредитних операцій ґрунтується на загальноприйнятих у міжнародній практиці принципах, а саме: безперервності діяльності банку, обережності, стабільності правил обліку, дати операції, поділу звітних періодів, оцінки активів та пасивів, окремого відображення активів та пасивів. За строками користування з визначення ризиків при формуванні резервів кредит поділяється на строковий (короткостроковий, довгостроковий), прострочений, відстрочений (пролонгований) та сумнівний до повернення. Бухгалтерські проведення за кредитною операцією відносяться до: обліку процентних та комісійних доходів; обліку номіналу кредиту та зміни основної суми боргу. Облік номіналу кредиту залежить від методу виплати відсотків: а) за період; б) на період [1].

Погашення банківських кредитів може здійснюватися так [3]:

- 1) сплатою заборгованості за відсотками основною сумою боргу водночас у кінці строку позики;
- 2) щомісячною сплатою заборгованості за відсотками і в кінці строку позики;
- 3) за основною сумою кредиту;
- 4) у розстрочку;
- 5) щорічними платежами з арифметичною або геометричною прогресією чи регресією;
- 6) після обумовленого періоду;
- 7) з постійною сумою погашення основного боргу;
- 8) достроково (на вимогу), тощо.

Кредитний портфель банку потрібно розглядати у двох значеннях – широкому та вузькому. У широкому – як цілковитий інструмент управління (активами і пасивами) банку; у вузькому – як набір кредитних інструментів для досягнення основних цілей. Основними завданнями створення кредитного портфеля є: високий темп очікуваного доходу в майбутній

довгостроковій перспективі; високий рівень доходу в поточному періоді; дотримання необхідної ліквідності кредитного портфеля; зменшення рівня ризиків кредитного портфеля; забезпечення максимального ефекту податкових пільг. Уміле керування активами власного кредитного портфеля за допомогою використання теорій комерційного кредиту, переміщення активів, очікуваного доходу дозволяє банкам отримати ліквідний кредитний портфель. Ліквідний кредитний портфель для державних банків на сьогоднішній день при значному його зростанні є вкрай необхідним [2].

Враховуючи сьогоднішню ситуацію щодо стану ліквідності значної кількості банків в Україні, суспільство для відновлення довіри до банківських установ буде вимагати набагато більшого обсягу інформації про їх діяльність. Цього можна досягти завдяки розробленим рекомендаціям по вдосконаленню методики обліку кредитних операцій банків, а саме: потрібно впровадити методику обліку відстроченої заборгованості за кредитними операціями, зазначивши в Плані рахунків банків України рахунки для обліку відстроченої заборгованості в залежності від терміну її виникнення. Наприклад, від 1-го до 3-х місяців та від 3-х місяців до 1-го року; збільшити облік кредитних операцій за термінами надання, отримання шляхом передбачення в Плані рахунків банків України рахунків для обліку короткострокової (до 1 року), середньострокової (від 1 до 3 років) та довгострокової заборгованості (більше 3 років). Не заважатиме і більш розширений бухгалтерський облік кредитної заборгованості за термінами надання.

Список використаних джерел:

1. Герасимович А. М. Аналіз банківської діяльності: підручник. Київ: КНЕУ, 2010. 599 с.
2. Лаврушина О. И., Мамонова И. Д., Валенцева Н. И. Банковское дело: учебник для студентов вузов. 4-е изд., перераб. и доп. Москва: КНОРУС, 2006. 768 с.
3. Верхоглядова Н. І., Шило В.П., Ільїна С. Б. Бухгалтерський фінансовий облік: теорія та практика: навчально-практичний посібник. Київ. Центр учбової літератури, 2010. 536 с.
4. Дмитренко М.Г., Потлатюк В.С. Кредитування і контроль: навч.-метод. посіб. Київ: Кондор, 2009. 296 с.

СВІТОВИЙ ДОСВІД ЗДІЙСНЕННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ БАНКОМ

*Цибульський А.А.,
Науковий керівник: Ховрак І.В., к.е.н, доц.
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського*

Процеси фінансово-економічної інтеграції у європейський фінансовий простір здатні спричинити появу нових банківських криз та формують загрози всій фінансово-кредитній системі країни за умови неконтрольованих змін. Тому, в сучасних умовах функціонування особливої уваги набувають питання моніторингу за фінансовим станом банківських установ, а також розробки заходів і механізмів антикризового управління. На рис. 1 наведено типові причини банківських криз.



Рис. 1 Причини банківських криз

Враховуючи такий підхід вітчизняних і зарубіжних учених вважаємо, на формування банківських та фінансових криз впливають мікро-, мезо-, макро- та мегаекономічні чинники. Саме тому антикризове управління має здійснюватись на всіх рівнях (табл. 1).

Таблиця 1

Суб'єкти антикризового управління та їх участь у процесі функціонування банків

| Суб'єкти управління | Нормальний процес функціонування | Прояви перших ознак кризи | Кризовий стан |
|---|----------------------------------|---------------------------|---------------|
| Органи законодавчої влади країни | + | - | + |
| Інститут Президентства | + | - | - |
| Уряд країни, як орган вищої виконавчої влади | + | + | + |
| Центральний банк, Міністерство фінансів чи інші органи державної влади, що задіяні у процесі антикризового управління | + | + | + |
| Акціонери та топ-менеджмент банківських установ | + | + | + |
| Міжнародні організації та фонди | + | + | + |
| Наглядні органи інших країн | + | + | + |

* складено на основі джерел [1; 2, с. 69]

Відповідно, розглядаючи сучасні підходи до формування системи заходів антикризового банківського управління, слід констатувати необхідність покращення фінансового стану банків з розробкою заходів на всіх рівнях.

Список використаних джерел:

1. Корнєєв В. В. Антикризовий менеджмент стабілізації фінансових ринків. *Антикризове управління банківською діяльністю в контексті фінансової безпеки*: матеріали

XII Всеукраїнської науково-практичної конференції. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. Т.1. С. 69-73.

2. Global Economic Prospects. Washington: The International Bank for Reconstruction and Development, 2009. 196 p.

ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ АДМІНІСТРАТИВНИМИ ВИТРАТАМИ АТ КБ «ПРИВАТБАНК»

Алхімов В.І.

Науковий керівник: Крот Л.М., к.е.н., доц.

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

В сучасних умовах розвитку економіки все сильніше зростає роль витрат банку як невід'ємної складової процесу функціонування банку, що вимагає повного переосмислення теорії управління від вхідних ресурсів до кінцевого банківського продукту, готового для продажу.

Аналіз витрат банку є необхідним елементом, що дозволяє будувати стратегію ефективного управління ними в майбутньому, а також дозволяє зробити висновок про масштаб операцій, основні напрямки діяльності, участь банку у формуванні податкових надходжень до бюджету.

Витратами банку є альтернативні та грошові витрати, що призводять до зменшення економічної вигоди внаслідок проведення банком фінансових та господарських операцій та проведення операцій по забезпеченню функціонування банку [1, 3].

Аналіз витрат банку на основі даних форм фінансової звітності [1,2] передбачає визначення динаміки як окремих видів витрат, так і загального рівня витрат (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз динаміки витрат АТ КБ «ПРИВАТБАНК» за 2016-2018 рр.

| Види витрат | 2016 р. | 2017 р. | 2018 р. | Відхилення 2018/2016 | |
|--|------------|------------|------------|-------------------------|-------------|
| | | | | Абс., млн. грн. | Відн., % |
| Процентні витрати | 29364 | 18374 | 14002 | -15362 | 52,3 |
| Витрати за виплатами та комісійні | 2205 | 3017 | 4402 | 2197 | 99,6 |
| Торгівельні витрати | 28443 | 2672 | 3651 | -24792 | 87,9 |
| Адміністративні та інші операційні витрати | 9771 | 12194 | 13988 | 4217 | 43,1 |
| Інші витрати | - | 15 | 11 | 11 | 100,0 |
| Усього витрат | 69783 | 36272 | 36054 | -33729 | 48,3 |

Виходячи з даних табл. 1 можемо зробити висновок, що за аналізований період відбулося зниження витрат банку на 48,3 %. Це відбулося за рахунок:

– зниження процентних витрат на 52,3 % (позитивний вплив на фінансовий результат);
 зниження торгівельних витрат на 87,9 % (позитивний вплив на фінансовий результат);
 зростання адміністративних та інших операційних витрат на 43,1% (негативний вплив на фінансовий результат). Тому здійснено аналіз адміністративних та інших операційних витрат за видами (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка адміністративних та інших операційних витрат АТ КБ «ПРИВАТБАНК» за 2016-2018 роки

| Види адміністративних та інших операційних витрат | 2016 р. | 2017 р. | 2018 р. | Відхилення 2018/2016 | |
|--|---------|---------|---------|----------------------|----------|
| | | | | Абс., млн. грн. | Відн., % |
| Витрати пов'язані з персоналом | 3477 | 4559 | 5729 | 2252 | 64,8 |
| Відрахування до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб | 1468 | 1471 | 1669 | 201 | 13,7 |
| Професійні послуги | 281 | 419 | 1234 | 953 | 339,1 |
| Витрати щодо резерву під юридичні ризики | 15 | 1024 | 1033 | 1018 | 6786,7 |
| Податки, крім податку на прибуток | 323 | 490 | 881 | 558 | 172,7 |
| Оренда | 486 | 619 | 685 | 199 | 40,9 |
| Амортизація приміщень, удосконалень орендованого майна, обладнання та нематеріальних активів | 483 | 515 | 594 | 111 | 23,0 |
| Витрати на комунальні послуги та господарські потреби | 405 | 453 | 566 | 161 | 39,7 |
| Утримання приміщень, удосконалень орендованого майна та обладнання | 457 | 472 | 468 | 11 | 2,4 |
| Поштові витрати та витрати на послуги зв'язку | 536 | 428 | 423 | -113 | 21,1 |
| Охорона | 140 | 178 | 207 | 67 | 47,8 |
| Реклама та маркетинг | 86 | 60 | 125 | 39 | 45,3 |
| Транспортні витрати | 115 | 126 | 120 | 5 | 4,3 |
| Витрати із страхування | 675 | 362 | 44 | -631 | 93,5 |
| Резерви під інші активи | - | - | 21 | 21 | 100,0 |
| Резерви на інші фінансові активи | - | 814 | - | -814 | 100,0 |
| Зміни у резервах під зобов'язання кредитного характеру | 599 | -66 | - | -599 | 100,0 |
| Інше | 225 | 270 | 189 | -36 | 0,16 |
| Усього адміністративних та інших операційних витрат | 9771 | 12194 | 13988 | 4217 | 43,1 |

З наведеної таблиці 2 бачимо, що адміністративні та інші операційні витрати банку збільшилися протягом аналізованого періоду на 43,1% за рахунок: зростання витрат пов'язаних з персоналом – на 64,8 %; витрат щодо резерву під юридичні ризики – майже у 68 разів, витрат, пов'язаних з наданням професійних послуг – більше ніж у 3 рази; витрат на маркетинг та рекламу – на 40,0 %; витрат, пов'язаних зі сплатою податків, крім податків на прибутки – на 172,7 %; інших витрат – на 49,5 %. Але за аналізований період відбулося зменшення витрат із страхування на 93,5 %.

У цьому зв'язку, зростає потреба в оптимізації управління адміністративними витратами АТ КБ «ПРИВАТБАНК» з метою їх економії та підвищення ефективності здійснюваних операцій.

Основними заходами з оптимізації витрат на персонал можна назвати наступні: оптимізація та автоматизація бізнес-процесів, що дозволить реструктуризувати організаційну структуру банку з відповідним скороченням зайвого персоналу; перегляд систем оплати

праці та бюджету на навчання, систем виплат матеріальної допомоги, соціальні пакети працівників з позиції скорочення надлишкових та непродуктивних виплат; повна відмова від витрат на відрядження з сумнівним економічним ефектом, застосування засобів телекомунікацій GSM – комунікаторів, відео-конференцій, селекторних нарад; застосування сучасних методів роботи з персоналом, зокрема аутстафінгу (вивід персоналу за штат та його контрактне оформлення у кадровому агентстві на відносно довгий період). Працівниками, що можуть бути виведені зі складу штату банку можуть бути передусім працівники маркетингових, бухгалтерських, кадрових, охоронних, ІТ служб, тобто тих служб АТ КБ «Приватбанк», які безпосередньо складають обслуговуючий персонал. За оцінками експертів, застосування аутстафінгу дозволяє скоротити витрати на персонал до 25 - 30% на рік.

Що стосується оптимізації наступної за величиною статті витрат, а саме витрат на утримання основних засобів та нематеріальних активів, телекомунікаційні та інші експлуатаційні послуги важливим заходом для цього може стати аутсорсинг його ІТ обслуговування з придбанням послуг спеціалізованої організації з автоматизації діяльності банку, яке відповідно буде здійснено через передачу деяких непрофільних для банку функцій ІТ служби.

Наступний напрямок оптимізації управління адміністративними витратами банку передбачає проведення заходів з оптимізації управління витратами на основні засоби ПАТ КБ «Приватбанк», їх оренду, утримання, амортизацію, обов'язково мають відбуватися з урахуванням нормативних вимог щодо обладнання офісів банку усім необхідним устаткуванням, комунікаціями, засобами служби безпеки.

Слід зазначити, що основні напрямки скорочення витрат стосуються передачі функцій ІТ служби банку на аутсорсинг і включають мінімізацію передусім таких статей адміністративних витрат ПАТ КБ «Приватбанк» як витрати на утримання персоналу, амортизація основних засобів, програмного забезпечення, витрат на їх утримання та експлуатацію за рахунок передачі їх цих функцій аутсорсеру.

Список використаних джерел:

1. Річна звітність АТ КБ «ПРИВАТБАНК» за 2018 рік. URL: <https://privatbank.ua/>
2. Річна звітність АТ КБ «ПРИВАТБАНК» за 2017 рік. URL: <https://privatbank.ua/>

СЕКЦІЯ 4 РОЗВИТОК ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ, ЩОДО СУТНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Пінчук А.О

*Науковий керівник: Яценко Н.М., к.е.н., доцент
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського*

Одним із найважливіших джерел інформаційного забезпечення в прийнятті доцільних економічних рішень являється фінансова звітність підприємства. Це практично єдине джерело інформації, яке відображає стан та діяльність підприємства для різних груп користувачів.

Економічна сутність фінансової звітності визначено у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», це звітність, що містить інформацію про фінансовий стан та результати діяльності підприємства.

Розглянемо становлення фінансової звітності в історичній ретроспективі. Дослідження економічної сутності фінансової звітності почалося ще з кінця XI ст. Необхідність ведення звітності простежувалась в економічних теоріях Лука Пачолі та Жак Соварі.

Відомо, що вперше систематизацію обліку здійснив італієць, монах, математик - Лука Пачолі у своєму трактаті «Про рахунки і записи». Лука Пачолі виділив прибуток, як узагальнюючий показник, який визначає фінансовий результат діяльності будь-якого підприємства.

Вагомий внесок у розвиток звітності здійснив відомий французький економіст та правознавець Жак Соварі і його відомий у Франції Закон «Про торгівельне право» («Кодекс Соварі» 1673 р.). На думку Жака Соварі, звітність повинна відображати дохід підприємця за рік та відсутність фактів розкрадання доходів працівниками. Таким чином, фінансова звітність починає виконувати контролюючу функцію, а не бути лише засобом збору та узагальнення інформації про результати діяльності суб'єкта господарювання.

В продовж XXI ст. питання визначення сутності фінансової звітності досліджували вітчизняні вчені, такі як : Н.Ткаченко, М. Кужельний, Г. Кірейцев, О. Ільченко, Н. Чебанова, Т. Чупир, В. Завгородній, О. Малишкін, В. Сопко, В. Пархоменко, М. Пушкар. Вони вкладали різний зміст у категорію «фінансова звітність». Нами виокремлено 3 основних підходи, щодо розуміння сутності фінансової звітності вітчизняними вченими-дослідниками.

Відповідно до першого підходу фінансову звітність трактують, як сукупність форм фінансової звітності, авторамиданого підходу є Н. Ткаченко [1], М. Кужельний [2] та Г. Кірейцев[3]. При цьому, Н. Ткаченко характеризує фінансову звітність, як сукупність форм звітності, які складені на основі даних фінансового обліку з метою отримання користувачем узагальненої інформації про фінансовий стан і діяльність підприємства, для прийняття ділових рішень [1]. Схоже визначення дає Г.Кірейцев: «Фінансова звітність - це сукупність форм звітності, складених на підставі даних фінансового обліку з метою надання користувачам узагальненої інформації про фінансовий стан і діяльність підприємства в зручній та зрозумілій формі» [3]. Прибічник даного підходу, М. Кужельний стверджує, що звітність – це сукупність затверджених в установленому порядку звітних форм, які об'єднують комплекс систематизованих показників, що всебічно характеризують виробничу та фінансово-господарську діяльність підприємств за відповідний період.

Відповідно до другого підходу фінансова звітність розглядається, як основне джерело інформації для різних груп користувачів. При цьому, О. Ільченко вважає, що фінансова звітність є джерелом інформації будь якого суб'єкта господарювання, яка повинна містити лише доречну інформацію про фінансовий стан підприємства, оскільки ця інформація впливає на прийняття управлінських рішень користувачами [4]. Фінансову звітність, як джерело інформації розглядають також Н. Чебанова, Т. Чупир [5] та В. Завгородній [6].

Відповідно до третього підходу фінансова звітність являє собою систему узагальнюючих показників. При цьому, О. Малишкін розглядає фінансову звітність, як систему узагальнених підсумкових показників поточного обліку по найважливішим розділам фінансово-господарської діяльності підприємства [7]. М. Пушкар визначає фінансову звітність, як сукупність реєстрів генералізованих (зведених, згрупованих, узагальнених) показників за певний період, часу [8]. Таку ж думку щодо визначення фінансової звітності висловлюють В.Сопко [9] та В. Пархоменко [10].

Таким чином, незважаючи на різноманітність формулювань вчених-дослідників, розглянуті вище трактування фінансової звітності тісно переплітаються один з одним. Враховуючи виокремлені нами підходи щодо сутності фінансової звітності, можна стверджувати, що у бухгалтерському обліку фінансова звітність виступає як сукупність форм

звітності та система узагальнюючих показників, що є джерелом для отримання об'єктивної та достовірної інформації про результати діяльності та рух грошових коштів підприємства.

Список використаних джерел:

1. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: підручник, 3-є вид., допов. і перероб. К.: Алерта, 2008. 926 с.
2. Кужельний М. В., Лінник В.Г. Теорія бухгалтерського обліку. К.: КНЕУ, 2001, 334 с.
3. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент. Житомир: ЖІТІ, 2001, 440 с.
4. Ільченко О. О. Використання нормативно-правових актів при аудиті фінансової звітності. *Управління розвитком*. 2011. № 2 (99). С. 46-48.
5. Чебанова Н. В., Чупир Т.Я., Василенко Ю.А. Фінансова звітність підприємств: навчальний посібник. Харків: Фактор, 2006. 444 с.
6. Завгородній В.П. Бухгалтерський облік, контроль і аудит у системі керування підприємством. К.: Видавництво Бліц-інформ, 2008. 829с.
7. Малышкин А. И. Финансовая отчетность предприятия: международные и национальные стандарты: учеб. пособ. С.-Пт.: Университетская книга, 2001. 158 с.
8. Пушкар М.С. Фінансовий облік: підручник. Тернопіль, 2003. 376 с.
9. Сопко В. В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2006. 526 с
10. Пархоменко В. Річна фінансова звітність підприємства. Бухгалтерський облік і аудит. 2011. № 1. С. 3-24.

ДЕВІАЦІЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Хомин П. Я., професор, д.е.н.

Тернопільський національний технічний університет ім. Івана Пулюя

Як не прикро, але нині, замість розвитку обліково-аналітичного забезпечення діяльності суб'єктів господарювання, спостерігається девіація від його проблем, які потребують нагального вирішення. Приміром, рейдерство стосовно підприємств спричинене й тим, що донині немає не тільки методики відображення в бухгалтерському обліку реальної величини капіталу підприємств, але й не існує наукового формулювання такої дефініції. Відтак здавалось би, що саме на цій проблемі має бути сконцентрована увага вчених.

Натомість маємо акрецію. Причому, на відміну від цього явища в природі, як-от "захоплювання Землею метеоритної речовини", в обліковій теорії "неграмотні переписувачі чужого" (Ф. Бутинець) користуються прийомом *vice versa*. Тобто хапають якісь дріб'язок, намагаючись видати його за небувалі наукові потуги банальну компіляцію з поганеньких навчальних посібників, зварганих таким же робом. До речі, в списку використаної літератури джерела запозичення таких "перлин" зазвичай не наводяться.

Як і будь-які фактографічні дані, не дивлячись на наявність подоби таблиць, інколи навіть із формулами, де фігурують тільки букви-символи, хоча мало би бути відомо вже з побіжного ознайомлення зі статистичними матеріалами, що таблиці завжди повинні містити якісь цифрові дані, котрі до того ж ще й треба проаналізувати, навівши стислі висновки до кожної.

Та де там! Замість цього, не задовольняючись багатослівним примітивним наведенням у таких "таблицях" чужих формулювань якихось визначень, де одне й те саме повторюється безліч разів, продовжують це далі текстом, монотонно описуючи: Х "визначив"; У

”зазначив”; Z ”виділила”¹ etc. Або так: ”Проаналізувавши співставлення понять ... та їх економічну сутність ... досліджено ... також економічну сутність” цих же понять. ”За результатами проведеного аналізу з’ясовано, поняття ... стало предметом дослідження багатьох теоретиків і практиків”. Із тим же реферуванням, як скомпілювали в подібних навчальних посібниках це загальновідоме поняття X, Y, Z, мовляв, один ”стверджує”, інший ”під ним розуміє”, наступний ”розглядає”, ”зазначає” і т. д. з неодноразовим повторенням цих дієслів, аби дійти врешті до сакраментального: ”Одночасно ми погоджуємося з думкою ...”. Стосовно чого варто навести епізод на одній з конференцій, де після виступу керівника, на адресу його заступника, який із бундючним пафосом почав свій виступ словами: ”Я погоджуюся з думкою директора ...”, в залі пролунала репліка-запитання: ”А своєї власної не маєте?” Правда, в цьому разі мабуть до власної слід віднести наведений після цього всього пасаж: ”Доволі тотальним, на наш погляд, є визначення ...”, тим паче, коли виявляється, що воно не зовсім тотальне, зважаючи на продовження: ”проте, у їх визначенні також відсутні рекомендації стосовно ...”.

Тож унаслідок таких перлин-тавтологій, як ”Аналізуючи, все вище зазначене, можна зауважити ..., Підсумовуючи вище викладене можна зробити висновок ..., Проаналізувавши ряд авторів ...” при спробі відшукати щось предметне стосовно окресленої проблеми обліково-аналітичного забезпечення діяльності суб’єктів господарювання відразу огортає розпач: крім публікацій покійного академіка М. Чумаченка, де він блискуче продемонстрував [1], як має виглядати наукова дискусія цілком у відповідності з афоризмом засновника раціоналізму Р. Декарта (1596-1650): ”Ні авторитет, ані досвід не можуть бути визнані як науковий метод, оскільки ці ідоли завжди загрожують дедуктивному мисленню”. Що мали би спонукати науковців до проникнення в сутність облікових категорій.

На жаль, вона не була продовжена науковим співтовариством. Бо вочевидь ті вчені, котрі могли би висловити щось путнє стосовно неї, зважаючи на пандемію компіляцій згадуваних переписувачів, уникають цієї теми, аби не наразитися на їхні обструкції, як це траплялося з автором пропонованого матеріалу, коли він звертав увагу на ті чи інші недолатності в публікаціях, наївно сподіваючись на наукову дискусію, яка сприяла би розвитку облікової теорії.

Та це тільки в подвійній моралі соціалізму панувала максима ”критика виправляє людину”. Насправді здебільшого переходять до апорій, причому інколи, замість евфемізмів, толерантність яких відрізняє науковий стиль від полемічного, що мало би бути відоме кожному науковцю, навіть удостоєні найвищих титулів опускаються до базарного жаргону. Вдаючись до епатажів стосовно особи автора й скромно обходячи предмет, який мав би стати приводом до дискусії. А саме відсутність справжніх дискусій зумовила те, що афоризм П.- Ж. Прудона, французького політеконома: ”Бухгалтер і є справжнім економістом, у якого кліка мнимих учених украла його ім’я”, нині здебільшого доводиться замінювати апофегмою автора книги ”Економічний спосіб мислення” Пола Хейне, який написав у ній, що економістам інколи закидають, нібито вони ”знають нічого про все”.

До речі, як і дехто з теперішніх ”метрів” зі знаннями бухгалтерського обліку, що відповідають влучному ”Мы все учились понемногу чему-нибудь и как-нибудь” (О. Пушкин). Очевидно, злегка осягнувши із факультативу пару-другу загальників, думають, що вже мають достатнє поняття про предмет, тож ”міркування” стосовно нього в своїх описах викладають багатослівно й абстрактно, думаючи, що чим більше абстракцій, тим, тим глибшою є ”теорія”. Тому з апломбом подають вінегрет, скомпільований із несвіжих цитат, политий прокислим соусом із печериць власного невігластва, спори з яких розлітаються по маргінальних часописах, створюючи ім ореол учених кількістю та ніяк не якістю публікацій.

¹ Джерел запозичення в цьому разі не наводимо, зважаючи на розповсюдженість таких трафаретних ”таблиць” та взятих у лапки наступних абстрактних формулювань, адже мова йде про недоліки обліково-аналітичного забезпечення діяльності суб’єктів господарювання, а не вади стилю конкретного автора.

Отож слід усі зусилля спрямувати на пошук шляхів розвитку обліково-аналітичного забезпечення діяльності суб'єктів господарювання, бо інакше конференція лише підтвердить резонансність висловлених у цих тезах зауважень.

Список використаних джерел:

1. Чумаченко М. Ще раз про амортизацію як важливе джерело інвестиційної діяльності підприємства. Бухгалтерський облік і аудит, 2004. № 11. С. 3-7.

АУДИТОРСЬКИЙ КОНТРОЛЬ ГРОШОВИХ КОШТІВ ТА ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

Авраменко О.І., Чорнобай І.В.

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

Аудиторський контроль надає можливість замовникам виконати оцінку функціонування та ефективності системи управління, яка на пряму характеризує підприємницьку діяльність. Саме від повноти інформації про стан управління грошовими коштами і залежить важливість вирішення зазначених питань та шляхів удосконалення дослідження за даною тематикою, що і обумовлює актуальність дослідження.

Питанням методики аудиторського контролю грошових коштів підприємства присвячено праці таких вчених: О.А. Петрик [3], А.Г. Загородній та Л.М. Пилипенко [4], Л.О. Сухарева[5] та інших. Проте дискусійність окремих питань щодо проведення аудиту грошових коштів обумовлюють потребу додаткових досліджень.

Так як грошові кошти є важливою динамічною складовою бізнесу, керівництво будь-якого підприємства зацікавлене у здійсненні контролю за їх рухом. Основною метою контролю аудитором грошових коштів можна вважати наступне:

1. Отримання достатніх доказів для надання висновку за результатом здійсненого контролю щодо достовірності та законності операцій з грошовими коштами.

2. Отримання аудитором впевненості саме у тому, що здійснені розрахунки виконуються відповідно до затвердженого плану підприємства та грошові кошти використовують відповідно до норм законодавства.

До основних завдань аудиту грошових коштів належать:

– перевірка наявності грошових коштів у підприємства та виявлення нестач або надлишків;

– перевірка стану збереження грошових коштів та цінних паперів у касі і правильності організації ведення касового господарства;

– перевірка дотримання Положення ведення касових операцій у національній валюті в Україні;

– перевірка своєчасності та повноти оприбуткування грошових коштів;

– перевірка законності витрачання грошових коштів;

– перевірка достовірності обліку й ефективності внутрішньогосподарського контролю грошових коштів;

– оцінювання стану синтетичного та аналітичного обліку коштів, якості відображення господарських операцій у бухгалтерському обліку, облікових реєстрах та звітності [1].

Готівкова та безготівкова форми грошового обігу вимагають здійснення аудиту грошових коштів як внутрішнього – через систему внутрішнього контролю, так і зовнішнього – з допомогою незалежного аудиту зокрема.

Внутрішній контроль здійснюється за допомогою різноманітних контролюючих відділів підприємства. Він спрямований на розробку рекомендацій стосовно збалансованості грошових виплат та надходжень, а також на підтвердження правильності організації та методики ведення бухгалтерського обліку грошових коштів вимогам чинного законодавства

з метою надання рекомендацій, спрямованих на вдосконалення системи обліку та підвищення ефективності використання грошових коштів[2, С.4].

На думку науковців, для контролю грошових коштів за допомогою незалежного аудиту аудитор потрібно оцінити систему внутрішнього контролю підприємства та встановити, які контрольні моменти існують на підприємстві щодо контролю за грошовими коштами. Тестування системи внутрішнього контролю при цьому може здійснюватись одним з двох методів: суцільним або вибіркоvim. «Залежно від оцінки системи внутрішнього контролю, встановленої тестуванням та вивченням актів перевірки ведення операцій із готівкою, аудитор встановлює види і кількість аудиторських контрольних процедур»[1].

За результатом такої оцінки у аудитора будуть критерії для вибору методики контролю і застосування прийомів проведення аудиту. Аудитор може застосувати такі методичні прийоми: інвентаризація, усне опитування, перевірка документів, аналіз, перевірка арифметичних розрахунків, спостереження тощо. Слід зазначити, що безпосередньо аудит грошових коштів необхідно здійснювати суцільним методом.

Наявність готівкової та безготівкової форм руху коштів на підприємстві обумовлює проведення аудиту грошових коштів у двох напрямках: аудит касових операцій та грошових коштів на поточних рахунках у банку.

Розглянемо послідовність здійснення контролю операцій на підприємстві.

Аудит касових операцій передбачає проведення раптової інвентаризації каси, перевірку правильності заповнення касових документів та організації порядку ведення касових операцій.

Проведення аудиту грошових коштів на поточних рахунках здійснюється у такій послідовності:

- на першому етапі аудитором здійснюється установлення кількості валютних, поточних та інших рахунків в банку, відповідності операцій, які відображаються на рахунках згідно чинному законодавству;

- на другому етапі контролю аудитор перевіряє саме своєчасність оприбуткування грошових коштів, які надходили на рахунки підприємств, та своєчасність перерахування до бюджету податків та обов'язкових платежів;

- для третього етапу контролю характерна перевірка правильності застосування підприємством кореспонденції рахунків бухгалтерського обліку.

Для контролю аудитором операцій на рахунках, які відкриті для акредитивів та депозитних рахунків, здійснюється перевірка документів, якими саме і обґрунтовується відкриття цих рахунків.

Таким чином, на підставі проведеного дослідження, для покращення та удосконалення проведення аудиту грошових коштів можна внести наступні пропозиції:

1. Удосконалити документування аудиту, а саме внести зміни до документу «Відомості виявлення аудитором неправильного оформлення касових документів» за додаванням до змісту бланку додаткових даних (код порушення та його сутність; назву документу, який порушено; зазначення посади та прізвища працівника за кожним порушенням). Результатом є створення нового робочого документа, який допоможе краще організувати облік, з шляхом економії та легкістю здійснення контролю за витрачанням.

2. Удосконалити класифікацію типових порушень при обліку готівкових та безготівкових розрахунків, з додатковим присвоєнням коду кожному порушенню. Саме на такі зміни варто акцентувати увагу для вирішення практичних питань та загальної методики аудиту, тому подальші напрямки є перспективними для розвитку контролю.

Список використаних джерел:

1. Радіонова Н. Й. Концептуальний підхід до організації та методики проведення аудиту грошових коштів підприємства / Ефективна економіка. – 2017.- № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5750>.

2. Олійник С. О. Аудит операцій з грошовими коштами/ Науковий огляд. – 2017. № 9(41). URL: <https://naukajournal.org/index.php/naukajournal/article/viewFile/1323/1429>.

3. Петрик О. А. Організація та методика аудиту підприємницької діяльності: [навч. посіб.] / О. А. Петрик. – К.: КНЕУ, 2008.

4. Загородній А.Г. Ризики аудиторської діяльності: методика виявлення й оцінювання: монографія. Львів : ЗУКЦ, 2010.

5. Сухарева Л. О. Аудит: оцінка якості системи бухгалтерського обліку : монографія. Донецьк.: Вид-во «Вебер», 2009.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ

О.І.Авраменко, старший викладач

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

В Україні триває реформа управління державними фінансами. Важливою складовою реформи є модернізація системи бухгалтерського обліку в державному секторі. У 2018 році Кабмін затвердив Стратегію модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі [1]. Новий документ визначає розвиток обліку в усіх бюджетних установах до 2025 року та передбачає ряд певних нововведень. Одним із завдань Стратегії є удосконалення системи бухгалтерського обліку. Складовою реалізації цього напрямку є адаптація інформаційно-аналітичної системи Казначейства для застосування плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі в контексті підготовки інформації про виконання бюджетів.

Частина Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі в Україні набули чинності з 2017 року. Продовжується процес їх удосконалення, який супроводжується появою нових запитань. Вітчизняні науковці приділяють значну увагу проблемам бухгалтерського обліку в державному секторі. Так, питання досліджували Гамова О.В. [2], Акімова О.В. та Гаврилук В.О. [3], Сарапіна О.А. та Єрем'ян О.М. [4], Слуцький Є.В. [5] та інші. Проте частина запитань залишається без відповідей. Тому виникає необхідність більш детально проаналізувати проблеми, які виникають в ході реформування обліку в державному секторі.

Призначенням бухгалтерського обліку є надання користувачам достовірної інформації з метою прийняття ними необхідних управлінських рішень. Сприяти цьому процесу допомагає використання Плану рахунків. Перехід національної економіки з державної власності на ринкову модель розвитку вимагав змін і у плані рахунків. Новий план рахунків було розроблено на основі міжнародних стандартів обліку. Проте бухгалтерський облік та бюджетний облік на сьогодні залишаються нерозмежованими. Так, використання меморіальних ордерів не надає інформації з обліку та ускладнює його. Також чимало питань викликає класифікація операцій на обмінні та необмінні. Адже саме від цього залежить, який субрахунок використовувати для визнання доходів витрат. Наприклад, отримання бюджетною установою благодійних внесків у грошовій формі є доходом від необмінних операцій (п. 1.2 розд. ПНП(С)БОДС 124 «Доходи»). Згідно з п. 3.4 цього розділу Стандарту дохід визнають одночасно з отриманням активів, тобто за фактом зарахування благодійних внесків на спеціальний реєстраційний рахунок (чи внесення готівки в касу). Визнають доходи від таких операцій через субрахунок 7511 «Доходи за необмінними операціями».

Витрачання господарських і канцелярських товарів (придбаних за рахунок благодійних внесків) на потреби установи вже буде обмінною операцією. У разі видачі господарських і канцелярських товарів для використання витрати визнають на субрахунку 8013 «Матеріальні витрати» - якщо вони пов'язані зі здійсненням основних функцій установи (а якщо це платні послуги – 8113).

Нормативною базою ведення обліку в державному секторі є План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі. Перша цифра балансового рахунку визначає клас рахунків, друга - номер синтетичного рахунку, третя - ідентифікатор суб'єкта державного сектору (1 - розпорядники бюджетних коштів; 2 - державні цільові фонди; 3 - державний бюджет; 4 - місцеві бюджети, 5 - рахунки органів Казначейства), четверта цифра - номер субрахунку (крім рахунків класу 9 та класу 0). Розпорядники коштів державного або місцевого бюджету обирають лише ті синтетичні субрахунки, третя цифра яких дорівнює одиниці (1). Синтетичні субрахунки, третя цифра яких дорівнює двійці (2), обирають фонди: ФСС, ПФУ тощо. Істотним недоліком є проставлення як складової частини плану рахунків так званого ідентифікатора суб'єкта державного сектору. Зазначимо, що державний або місцевий бюджет не можуть бути суб'єктами у бухгалтерському обліку, так як не є особами. Також недоцільним вважається поділення суб'єктів на розпорядників та державні фонди, оскільки жодної консолідації бухгалтерських проводок між ними не існує, а у разі потреби в консолідації звітності - план рахунків до цього не використовується.

Однією з проблем нового плану рахунків стало поєднання плану рахунків для обліку активів, зобов'язань та капіталу і банківського обліку грошових коштів клієнтів, який використовується тільки Державною казначейською службою України.

Істотним недоліком є обов'язковість використання субрахунків, які майже не використовуються у фінансовій звітності. Та й самі субрахунки іноді виконують функції рахунків, що змушує у деяких випадках користуватися узагальненою інформацією, а іноді - аналізом субрахунків. Наприклад, рахунок 22 «Готівкові кошти та їх еквіваленти» за своєю суттю згрупував два окремих об'єкту обліку: готівку та еквіваленти грошових коштів [6].

Також у великій кількості рахунків відсутні ті, що дійсно потрібні суб'єктам державного сектору. Прикладом такого рахунку є «Додатковий капітал», який виникає внаслідок безоплатно отриманих необоротних активів [6].

Слід зазначити, що поділ рахунків не за балансовою класовістю також потребує доопрацювання. Доцільно було б розробити План рахунків у державному секторі аналогічним Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, що пояснюється кадровим дефіцитом бухгалтерів державного сектору.

Таким чином, слід зазначити, що на сьогодні бухгалтерський облік у державному секторі не повною мірою відповідає міжнародним стандартам бухгалтерського обліку та викликам обліку державних фінансів. На підставі проведеного дослідження можна виокремити такі проблеми:

- нерозмежованість бухгалтерського та бюджетного обліку;
- використання ідентифікатора суб'єкта державного сектору;
- поділення суб'єктів на розпорядників та державні фонди;
- поєднання плану рахунків для обліку активів, зобов'язань та капіталу і банківського обліку грошових коштів клієнтів;
- обов'язковість використання субрахунків;
- відсутність рахунків, які дійсно потрібні суб'єктам державного сектору;
- поділ рахунків не за балансовою класовістю.

Необхідно сконцентрувати увагу на розробці Плану рахунків окремо для казначейства та суб'єктів державного сектору.

Список використаних джерел:

1. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі на період до 2025 року: Розпорядження КМУ від 20.06. 2018 р. № 437-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/437-2018-%D1%80>(дата звернення: 27.11.2019).

2. Гамова О.В. Особливості ведення обліку та розробка програми державного аудиту основних засобів в бюджетній установі. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 3. С.42-49.

3. Акімова О.В., Гаврилюк Л.О. Проблеми бухгалтерського обліку в державному секторі в умовах модернізації. *Науковий вісник ДГМА*. 2017. №2 (23 Е). С. 127-132.

4. Сарапіна О.А., Єремян О.А. Організація бухгалтерського обліку в установах державного сектору економіки: теоретико-методологічні та практичні підходи. *Вісник Черкаського університету*. 2019. №1. С.131-143.

5. Слущкий Є.В. Оцінка основних засобів в обліково-інформаційній системі підприємств державного сектору: автореф. дис. на здобуття наук.ступ. канд.екон.наук : [спец.] 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит» /Одеський національний економічний університет. Одеса, 2019. 18с.

6. Новий план рахунків у державному секторі. URL: <https://buhgalter.com.ua/news/buhgalterskiy-oblik/noviy-plan-rahunkiv-abo-yak-robiti-ne-treba> (дата звернення: 27.11.2019).

ОБЛІК І КОНТРОЛЬ ДОХОДІВ І ВИДАТКІВ У БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

*Славкова О.П., д.е.н., проф.,
Кривошея К.Ю.*

Сумський національний аграрний університет

Реформування бюджетної сфери стосується порядку ведення обліку, подання звітної інформації, системи контролю за використанням фінансових ресурсів. Саме тому розвиток теорії і практики обліку та контролю за такими ресурсами у бюджетних установах, проблематика забезпечення самодостатності бюджетів різних рівнів та удосконалення економіко-правових відносин у функціонуванні бюджетної системи набувають особливої актуальності.

Вагомий внесок у розвиток теоретичних засад і методичних підходів до вирішення проблем обліку фінансових ресурсів та здійснення контролю в бюджетних установах зробили В. Александров, П. Атамас, А. Бабич, В. Базилевич, І. Бенько, М. Білуха, М. Бутинець, О. Василик, І. Волохова, Л. Гуцаленко, Р. Джога, Дорошенко, О. Жадан, З.-М. Задорожний, А. Заросило, Є. Калюга, О. Кириленко, М. Коцупатрий, В. Лемішовський, М. Лучко, В. Метелиця, К. Назарова, Т. Писаренко, С. Свірко, В. Сопко, Н. Хорунжак.

Фінансові ресурси для здійснення кошторисного фінансування бюджетних установ мобілізуються через бюджетне фінансування та самофінансування. Мобілізовані фінансові ресурси об'єднуються та витрачаються для задоволення суспільних потреб. Кошторисне фінансування як метод фінансового забезпечення бюджетних установ має переваги і недоліки (рис. 1). Серед переваг кошторисного фінансування бюджетних установ – забезпечення балансу доходів та видатків кошторису таких установ, тобто фінансування запланованих витрат відбувається в повному обсязі.



Рис. 1 Переваги та недоліки кошторисного фінансування установ

Досліджено, що логічна реалізація елементів ілюстрації зовнішнього та внутрішнього контролю використання фінансових ресурсів бюджетних установ спрямована на досягнення поставленої мети контролю (рис. 2).

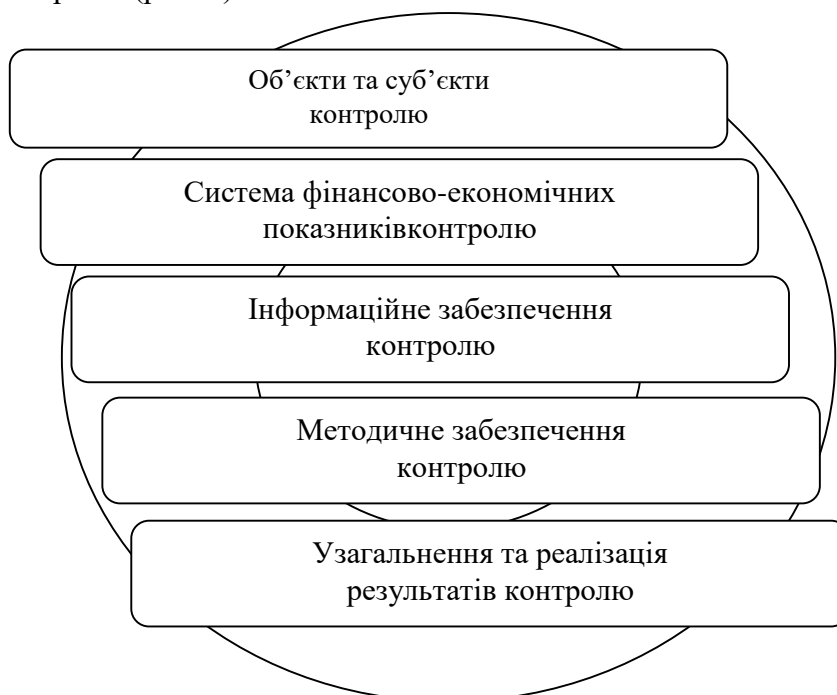


Рис. 2 Відображення організаційно-інформаційних складових зовнішнього та внутрішнього контролю використання фінансових ресурсів установ

Внутрішній аудит у державному секторі економіки – діяльність з надання незалежних та об'єктивних гарантій (забезпечення впевненості в межах розумного у досягненні органами державного і комунального сектору мети та функціонуванні системи управління у спосіб, який максимально знижує ризик шахрайства, марнотратства, допущення помилок чи нерентабельності) і консультацій.

Для впровадження внутрішнього аудиту використання фінансових ресурсів бюджетних установ необхідно представити основні елементи його системи. Організаційно-методичний підхід до проведення аудиту використання фінансових ресурсів у бюджетній установі має передбачати оцінку за орієнтовними напрямками адаптивної методики. Методика проведення аудиту використання фінансових ресурсів за вибраними напрямками може бути доповненою та зміненою з урахуванням регіональних та галузевих особливостей у бюджетній сфері.

Аудит використання фінансових ресурсів у бюджетних установах має проводитися для встановлення рівня ефективності виконання кошторису бюджетною установою і надання рекомендацій для поліпшення результатів використання фінансових ресурсів з одночасним аналізом причин досягнення або недосягнення запланованих результатів. Оцінка ефективності використання фінансових ресурсів має передбачати застосування відносних показників, базуючись на системі звітності про кошторисне фінансування бюджетних установ протягом звітного періоду.

У сучасних суспільно-економічних умовах фінансові ресурси бюджетних установ відіграють важливу роль для держави, адже від їх належного використання прямо залежить успішне функціонування бюджетних установ, а отже, й досягнення соціальних, культурних, освітніх, наукових цілей та задоволення інших суспільних благ. Фінансовими ресурсами бюджетних установ слід розуміти ресурси у грошовій формі, що були виділені з бюджетів різного рівня, а також мобілізовані з різних джерел для здійснення діяльності та досягнення суспільно-корисних цілей. Таке тлумачення фінансових ресурсів бюджетних установ враховує їх економічну сутність, а також основні джерела та напрями використання. Теоретичне підґрунтя обліку та контролю за операціями з використання фінансових ресурсів у бюджетних установах полягає у чіткому визначенні його сутності, мети, завдань, предметів, об'єктів, суб'єктів, методів та принципів проведення.

Список використаних джерел:

1. Бенько І.Д. Організація обліку та контролю фінансових ресурсів бюджетних установ. *Інноваційна економіка*. 2012. № 10 (36). С. 272–276.
2. Бухгалтерський облік у бюджетних установах / за ред. проф. М.Г. Михайлова. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 384 с.
3. Назарова К.О. Економічні передумови виникнення та перспективи розвитку внутрішнього фінансового аудиту в державному секторі національної економіки. *Фінансовий аудит: інформаційно-аналітичне забезпечення* : монографія / Є.В. Мних, С.В. Бардаш, К.О. Назарова. Київ, 2015. С. 172–189.
4. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затверджений наказом Міністерства фінансів України 31.12.2013 р. № 1203. URL: <https://buhgalter.com.ua/dovidnik/plan-rahunkiv/plan-rahunkiv-buhgalterskogo-obliku-v-derzhavnomu-sektori/> (дата звернення: 28.03.2019).
5. Рак Г.В. Концептуальні основи виникнення та формування фінансових ресурсів бюджетних установ. *Вісник Львівського університету*. Серія економічна. 2013. Вип. 49. С. 421–429.
6. Янчук Г.В., Янчук В.І. Статистичні аспекти обліку основних засобів бюджетних установ. *Вісник Сумського національного аграрного університету*. Серія: фінанси і кредит. 2007. № 2 (23). С. 180–183.

7. Яременко Л.М. Теоретичні підходи до сутності та класифікації основних засобів. *Економічний вісник університету*. Зб. наук. праць Київського національного університету економіки і торгівлі. 2015. № 27. С. 15–27.

ІСТОРІЯ ВИНЕКНИННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО БАЛАНСУ ТА ЙОГО РОЛЬ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

*Швидкий А. Ф., Попадюк О.О.,
Науковий керівник: Яценко Н.М., к.е.н., доцент
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського*

Еволюція бухгалтерського обліку свідчить про незмінність покладених на нього завдань – забезпечення об'єктивного відображення фінансово-майнового стану підприємства та фінансових результатів його діяльності. Відповідно, основне джерело інформації про фінансовий стан підприємства – це баланс, який є невід'ємною складовою системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності, що здатна забезпечити інформаційні потреби різних категорій внутрішніх і зовнішніх користувачів.

Виникнення та розвиток бухгалтерського балансу є важливою складовою історії обліку, аналіз якої дає можливість вивчити та зрозуміти економічне життя минулого, усвідомити досвід попередників [4, с. 33]. Вивчення історичних аспектів основи побудови бухгалтерського балансу та його розвитку надає можливість зрозуміти та усвідомити його сучасне значення, а також передбачити напрями подальшої еволюції.

Дослідженню історії бухгалтерського балансу присвятили свої праці багато вітчизняних та зарубіжних вчених: М. Білуха, Ф. Бутинець, Ю. Верига [2], С. Голов, М. Пушкар [7], Г. Кірейцев, Н. Малюга, В. Кулик, Н. Литвин, Н. Чабанова, Л. Сук, В. Швець, та ін.

За думкою вчених бухгалтерська звітність виникла в період, коли розпочалась реєстрація фактів господарської діяльності. Близько 4000 років до н.е. у Древньому Єгипті на папірусі складались звіти про рух цінностей [8, с. 25]. В Древньому Вавилоні суворої регулярності в складанні звітів не було, на противагу у Древній Греції звіти подавались суворо періодично, контролювались, мали відкритий характер [3, с. 51]. Перші згадки про баланс, як елемент звітності зустрічаються у фінансових звітах 1427 році, так вважав бельгійський вчений Р. де Рувер. Вчений А. Чічіреллі стверджував, що термін «баланс» вперше зустрічався у звітах банку Медічі датованих 1495 роком. Характерною ознакою звітності тих років була нерегулярність складання – від одного до п'яти років. Проте значна частина істориків не погоджується з такою думкою. Вони вважають, що звіти тих років не можна називати балансом в сучасному розумінні. За їх поглядом баланс з'явився не раніше XIX ст. [5, с. 32]. Це підтверджується виникненням балансоведення як окремого напрямку розвитку облікової теорії наприкінці XIX – на початку XX ст. в Німеччині, в основу якого було покладено вчення І. Ф. Шера.

Вітчизняні науковці дотримуються теорії про виникнення бухгалтерського балансу в середині XIV століття, а також пов'язують виникненням подвійної бухгалтерії з Лукою Пачолі та його «Трактатом про рахунки та записи», який був написаний та виданий у 1494 році, та з книжкою Бенедикта Котрульї, що була написана в 1458 році та видана у 1573 році. Лука Пачолі трактував баланс як процедуру пов'язану з установленням рівності оборотів за дебетом і кредитом Головної книги.

Історія вітчизняного бухгалтерського балансу вказує на те, що вперше слово «баланс» було введено та помічено в енциклопедичному словнику Брокгауза й Ефрона. Баланс визначався як ваги, рівновагу між дебетом і кредитом, також виділяють рахунки вихідного балансу, якщо вони виводяться при закритті рахунків, рахунки вхідного балансу, якщо ними відкриваються комерційні книги. Для складання правильного балансу, спочатку

необхідно попередньо перевірити всі рахунки, а потім урівноважити дебет і кредит. Розрізняють бруто-баланс та нетто-баланс, залежно від того враховані лише дебет і кредит окремих рахунків або всіх рахунків[1, с. 90–95].

На сучасному етапі розвитку бухгалтерського обліку баланс є не тільки однією з основних форм фінансової звітності підприємства, але також містить в собі важливі методологічні передумови, що дозволяють визначити методологію ведення бухгалтерського обліку.

В інших країнах баланс має відмінну форму відповідно має в собі інше значення та роль. У Німеччині та Франції статті розташовують у порядку збільшення ліквідності та використовують вертикальну форму побудови. Така форма передбачає спочатку відображення активів потім зобов'язань і капіталу. Сутність її полягає в розкритті коштів підприємства та їх джерел у розрізі основних статей активів. США та Англія використовують горизонтальну форму балансу. За такою формою балансу активи розташовують у лівій частині балансу, а зобов'язання у правій. Кожній статті відповідає сальдо певного рахунку. За умовою, що сальдо від'ємне, то його вказують у круглих дужках і воно вираховується при підрахунку підсумку.

Отже, бухгалтерський баланс як облікова категорія сформувався не одразу. На початку свого існування він використовувався виключно як контрольний обліковий прийом, проте його широке застосування у практичній діяльності викликало потребу в поглибленні наукових досліджень у цьому напрямі, що обумовило появу окремої наукової течії – балансоведення[6, ст. 112]. На сучасному етапі бухгалтерський баланс як звіт про фінансовий стан підприємства, має багато різновидів, як у вітчизняній так і у міжнародній практиці, що вказує на його важливу роль в системі бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел:

1. Верига Ю.А. Історичний аспект розвитку балансу та використання його в аудиті : *Вісник Тернопільської академії народного господарства* / 2012. № 3. С. 152–154
2. Веріга Г., Савро А. Проблемні аспекти трансформації фінансової звітності підприємств України відповідно до принципів МСФЗ. *Бухгалтерський облік і аудит* / 2010. № 9. С. 19-25.
3. Коробко О.М. Взаємозв'язок балансу з іншими формами бухгалтерської фінансової звітності. *Науковий вісник Національного аграрного університету* / Київ, 2000. С.247– 251.
4. Озеран А.В. Дослідження еволюції бухгалтерської (фінансової) звітності на теренах сучасної України : навч. посіб. Київ, 2012. 375 с.
5. Остап'юк М.Я. Історія бухгалтерського обліку: навч. посіб. Київ : Знання, 2005. 276 с.
6. Пушкар М.С. Фінансовий облік : підручник. Тернопіль, 2003. 376 с.
7. Фрейман М.Б. Баланс. Часть 1. История возникновения / підручник. Москва : ИНФРА-М, 2011. 472 с.
8. Циганков К.Ю. Начала теории бухгалтерского учета, или Баланс, счета и двойная запись : підручник. Москва, ИНФРА-М, 2013. 384 с.

ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

*Довжик О.О., к.е.н., доц.
Новікова В.А.*

Сумський національний аграрний університет

На сьогоднішній день нагальною є необхідність налагодження системи ефективного управління дебіторською заборгованістю як одного з найбільш важливих і водночас

складних елементів управління оборотними активами для забезпечення фінансового оздоровлення та економічного розвитку підприємства.

На думку провідних економістів Ю. Бріггема та Л. Гапенски, процес управління дебіторською заборгованістю розпочинається з вирішення питання про надання чи відмову в наданні кредиту покупцю. Крім того, найбільш ефективною вважається така кредитна політика, яка максимізує чисті грошові надходження за певний період, що компенсують ризик, який бере на себе фірма.

Процес управління дебіторською заборгованістю доцільно розпочинати з створення робочої групи (комісії) з управління дебіторською заборгованістю (у разі відсутності окремо діючого відділу з управління дебіторською заборгованістю). Крім того, на даному етапі, слід обумовити заходи щодо стимулювання персоналу за обґрунтовані рішення, професіоналізм у роботі та системи штрафних санкцій у випадку невиконання або недобросовісного виконання своїх обов'язків, що призвели до виникнення безнадійних боргів.

Мотивація працівників є одним із моральних чинників, що направляється на прийняття рішень та підкріплення їх наказами, інструкціями, вказівками з приводу використання живої праці та матеріальних ресурсів, передбачає підпорядкування та субординацію між членами колективу. Через мотивацію апарат управління узгоджує дії всіх працівників підприємства з метою досягнення тактичних та стратегічних завдань та загальної мети підприємства. На другому етапі формування системи управління дебіторською заборгованістю повинна бути здійснена обґрунтована класифікація, що визначає не лише її економічну сутність, а й надає можливість подальшого управління нею. Підґрунтям здійснення ефективного аналізу для управління дебіторською заборгованістю є дослідження факторів, що впливають на її формування та інкасацію та з'ясування причинно-наслідкових зв'язків між ними. Виходячи з зазначеного, одним з важливих етапів системи управління дебіторської заборгованості є систематизація факторів, що дають можливість отримання повної характеристики дебіторської заборгованості у процесі її аналізу.

Оскільки на величину дебіторської заборгованості впливає велика кількість різноманітних факторів, їх доцільно умовно розподілити на внутрішні (залежать від професійних навичок персоналу підприємства управляти дебіторською заборгованістю) та зовнішні (не залежать від організації діяльності на підприємстві та обмежити їх вплив досить складно). Основним внутрішнім фактором, який впливає на виникнення дебіторської заборгованості на підприємстві є кредитна політика.

Обсяг існуючої дебіторської заборгованості доцільно досліджувати різносторонньо, проте, в більшості випадків ігнорується проведення комплексного фінансового аналізу, що в перспективі є джерелом прийняття ефективних управлінських рішень. Економічний аналіз не повинен розглядатися відокремлено від системи управління підприємством.

Система управління підприємством базується на застосуванні комплексного підходу з метою розробки варіантів управлінських рішень для забезпечення стабільного економічного розвитку суб'єкта господарювання. Таким чином, на четвертому етапі здійснюється аналітичне дослідження дебіторської заборгованості за переліком напрямків.

Підсумковий етап управління дебіторської заборгованості полягає у формуванні системи її моніторингу, яка проводиться для пошуку тенденцій і закономірностей та дозволяє своєчасно виявити прихований потенціал у системі управління та який зосереджений, в першу чергу, на контролі за рівнем дебіторської заборгованості, відношенні дебіторської заборгованості до обсягу реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і термінах погашення дебіторської заборгованості. Крім того, моніторинг дебіторської заборгованості повинен забезпечити існування оперативної інформаційної системи для запобігання прострочення терміну платежу та виникнення безнадійної дебіторської заборгованості шляхом прийняття своєчасних заходів. Основним результатом та підтвердженням ефективного формування системи моніторингу дебіторської заборгованості на підприємстві є можливість прийняття

управлінських рішень щодо товарного кредиту та виявлення його впливу на фінансовий стан підприємства.

Таким чином, для досягнення основної мети аналізу для управління дебіторською заборгованістю необхідно вдало поєднати два процеси – збільшення обсягів реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та зменшення дебіторської заборгованості статусом безнадійна.

Список використаних джерел:

1. Блонська В.І. Вдосконалення управління дебіторською заборгованістю торговельних підприємств в умовах дефіциту оборотних коштів. *Наука й економіка*. 2009. № 4(16). Т.2. С. 65–74.

3. Бойко В.В. Беззбитковість дебіторської заборгованості підприємства в ринкових умовах України. *Економіка: проблеми теорії та практики*. 2007. Вип. 225. С. 48–59.

4. Бойко В.В. Оптимізація дебіторської заборгованості підприємства в ринкових умовах України. *Науковий вісник НГУ*. 2006. № 7. С. 99–104.

5. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємств оптової торгівлі: *монографія*. Х.: ХДУХТ, 2016. 285 с.

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ В СИСТЕМІ «ДИРЕКТ-КОСТИНГ» ТА «АБЗОРПШЕН КОСТИНГ»

Дідур С.В., д.е.н., проф.

Рожкова В.О.

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

Дуже важливою умовою результативного управління підприємством є повнота, достовірність та оперативність інформації з приводу витрат виробництва, тому що вони формують собівартість виробленої продукції. Недооцінювання ролі управління витратами може призвести до негативних кінцевих результатів діяльності. Прибуток є головним критерієм ефективності роботи підприємства, адже його розмір прямо залежить від рівня понесених підприємством витрат.

Багато різних вчених-економістів у своїх працях акцентують увагу саме на використанні методів калькулювання собівартості в системі «директ-костинг» та «абзорпшен-костинг». Такими провідними вченими-економістами є: О.М Кравчук [3], В. В. Звягинцев [2], К. Друрі [1], Ч.Т Хорнгрен [5] та інші.

Якщо розглянути витрати з позиції включення у собівартість продукції, то всі методи обліку витрат і калькулювання собівартості можна поділити на два види: калькуляція собівартості продукції за повним розподілом витрат – «абзорпшен-костинг» та калькуляція собівартості продукції за змінними витратами – «директ-костинг».

Абзорпшен-костинг – це метод за яким всі виробничі витрати (змінні та постійні) відносяться до собівартості виробленої продукції та пропорційно розподіляються між реалізованою продукцією та продукцією, яка залишилася на складі [2, с.217].

Досить відомою та розповсюдженою система «директ-костинг» стала в США в роки Великої депресії і залишається й на сьогоднішній день однією із основних на підприємствах зарубіжних країн.

Першим хто здійснив такий розподіл був Дж. Харіссон (1936 р.). Він пропонував відокремити непрямі накладні витрати від звичайних виробничих витрат з метою отримання місячного звіту про прибутки і збитки, який покаже залежність обсягу прибутку від зміни обсягу реалізованої продукції [5, с.129].

О. М. Кравчук називає «директ-костинг» системою управлінського обліку, яка базується на класифікації витрат на змінні та постійні і включає в себе облік витрат за їх

видами, місцями виникнення й носіями, облік результатів виробничої діяльності, а також аналіз витрат і результатів для прийняття управлінських рішень [3, с.216].

Найбільш повним і чітким є визначення Манн Р.Н, у якому «директ-костинг» –це система обліку собівартості продукції, яка базується на поділі загальних витрат підприємства на постійні, які не залежать від кількості продукції, виробленої за одиницю часу, і перемінні – витрати, що змінюються, прямо пов'язані з кількістю продукції, виробленої за одиницю часу [4, с.107].

Зауважимо, що розподіл витрат на постійні та змінні в цілому є умовним. Наприклад, ті самі витрати, які залежать від місця виникнення, можуть бути або постійними, або змінними. Тобто, віднесення витрат до прямих або змінних, по суті, залежить від керівництва підприємства та їх рішень.

Порівняємо на конкретному прикладі розглянуті методи калькулювання, використовуючи інформацію в таблиці 1.

Таблиця 1

Інформація про діяльність компанії за 1 квартал 2018 року

| Показник | Місяць | | |
|-----------------------------------|--------|------|------|
| | 1 | 2 | 3 |
| 1. Виробленоодиницьпродукції | 200 | 200 | 200 |
| 2. Реалізованоодиницьпродукції | 200 | 180 | 220 |
| 3. Ціна за одиницю, грн | 50 | 50 | 50 |
| 4. Зміннівитрати на одиницю, грн: | | | |
| Виробничі | 20 | 20 | 20 |
| на управління та збут | 10 | 10 | 10 |
| 5. Постійнівитрати, грн: | | | |
| Виробничі | 1000 | 1000 | 1000 |
| на управління та збут | 1500 | 1500 | 1500 |

*побудовано автором за даними [2]

На підставі даних таблиці складемо звіт про прибуток підприємства, прокалькувавши змінні витрати (табл. 2).

Таблиця 2

Звіт про прибуток («директ-костинг»), грн

| Показник | Місяць | | |
|---|-------------------------|------------------------|-------------------------|
| | 1 | 2 | 3 |
| 1. Дохідвід продажу | $50 \times 200 = 10000$ | $50 \times 180 = 9000$ | $50 \times 220 = 11000$ |
| 2. Собівартістьреалізованоїпродукції | $20 \times 200 = 4000$ | $20 \times 180 = 3600$ | $20 \times 220 = 4400$ |
| 3. Виробничиймаржинальнийдохід (вклад в прибуток) | $10000 - 4000 = 6000$ | $9000 - 3600 = 5400$ | $11000 - 4400 = 6600$ |
| 4. Змінніопераційнівитрати | $10 \times 200 = 2000$ | $10 \times 180 = 1900$ | $10 \times 220 = 2200$ |
| 5. Загальниймаржинальнийдохід | $6000 - 2000 = 4000$ | $5400 - 1800 = 3600$ | $6600 - 2200 = 4400$ |
| 6. Постійнівитрати | $1000 + 1500 = 2500$ | $1000 + 1500 = 2500$ | $1000 + 1500 = 2500$ |
| 7. Операційнийприбуток | $4000 - 2500 = 1500$ | $3600 - 2500 = 1100$ | $4400 - 2500 = 1900$ |

* побудовано автором за даними [2]

З наведених розрахунків можна побачити, що сума маржинального доходу буде дорівнювати різниці між отриманим доходом від реалізації і сумою змінних витрат. Також сума маржинального доходу повинна бути достатньою для покриття постійних витрат і утворення прибутку.

Наведений звіт про прибутки та збитки складений за системою «абзорпшен-костинг» (табл. 3).

Таблиця 3

Звіт про прибуток («абзорпшен-костинг»), грн

| Показник | Місяць | | |
|--|-------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|
| | 1 | 2 | 3 |
| 1. Дохід від продажу | $50 \times 200 = 10000$ | $50 \times 180 = 9000$ | $50 \times 220 = 11000$ |
| 2. Собівартість реалізованої продукції | $20 \times 200 + 1000 = 5000$ | $20 \times 180 + 5 \times 180 = 5800$ | $20 \times 220 + 5 \times 220 = 5500$ |
| 3. Валовий прибуток | $10000 - 5000 = 5000$ | $9000 - 4500 = 4500$ | $11000 - 5500 = 5500$ |
| 4. Операційні витрати | $10 \times 200 + 1500 = 3500$ | $10 \times 180 + 1500 = 3300$ | $10 \times 220 + 1500 = 3700$ |
| 5. Операційний прибуток | $5000 - 3500 = 1500$ | $4500 - 3300 = 1200$ | $5500 - 3700 = 1800$ |

*Побудовано автором за даними [2]

Як можна побачити, то величина операційного прибутку різна за методами «директ-костинг» та «абзорпшен-костинг». Однаковою вона може бути лише у випадку, коли запаси у підприємства на складі будуть нульовими, тобто вся вироблена продукція буде реалізована.

При виборі тієї чи іншої систем калькулювання необхідно враховувати, що «абзорпшен-костинг» актуальний, коли на підприємстві виробляється тільки один продукт або декілька, але в невеликому об'ємі, «директ-костинг» – при прийнятті рішення про збільшення або зменшення обсягів виробництва того чи іншого виду продукції. Крім того, при методі «директ-костинг» є можливість визначити прибуток, який приносить продаж кожної додаткової одиниці продукції та відповідно дає можливість планувати ціни і знижки на певний обсяг продажів.

Отже, на думку автора, доцільно обирати той чи інший підхід до визначення собівартості продукції виходячи з потреб виробництва, тобто враховуючи особливості формування собівартості конкретного виду продукції.

Список використаних джерел:

1. Друри К. Управленческий и производственный учет: Полный вариант. Москва: Юнити–Дана, 2008. 1424 с.
2. Звягинцев В. В. Методы калькулирования затрат: абзорпшен-костинг и директ-костинг. *Планово-экономический отдел.* 2012. Вип. № 3. URL: http://www.profiz.ru/peo/3_2012/metody_kalkulirovania/
3. Кравчук О.М., Лещук В.П. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва: навчальний посібник. Київ.: Центр учбової літератури, 2010. 504 с.
4. Манн Р.Н., Майер З. Контроллинг для начинающих. Пер. с нем. – Москва: Финансы и статистика. 1992. 208 с.
5. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / пер. с англ. под. ред. Я.В. Соколова. Москва: Финансы и статистика, 2004. 416 с.

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА В УМОВАХ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

*Купрієвич О.С.
Одеський державний аграрний університет*

Облікова політика підприємства - це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності [2].

Дослідженням питань щодо формування та реалізації облікової політики підприємства займалися такі вітчизняні вчені: Ф. Бутинець, Л. Васільєва, П. Житний, Г. Кірейцев, М. Щирба та ін.

Регулювання облікової політики - це важливий крок в організації системи бухгалтерського обліку на підприємстві, та головний інструмент впливу на окремі параметри обліку та оптимізації роботи підприємства.

Підприємство самостійно визначає свою облікову політику. Основним визначальним документом в обліковій політиці підприємства є наказ або положення про облікову політику, який визначає способи ведення бухгалтерського обліку які використовуються під час відображення господарських операцій. Вона є елементом системи нормативного регулювання бухгалтерського обліку й формується відповідно до чинних нормативних документів в області бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Обліковою політикою визначаються не тільки організація й методологія бухгалтерського обліку, а й затверджуються заходи щодо оптимізації господарської діяльності [1].

Облікова політика дає змогу користувачам інформації:

- визначити порядок і способи одержання звітних даних;
- проаналізувати дані звітності в динаміці;
- вчасно одержувати дані про істотні зміни в діяльності підприємства.

Від правильно вибраної облікової політики залежить формування доходів, витрат та фінансових результатів, що характеризують фінансовогосподарську діяльність підприємства. При формуванні облікової політики мають дотримуватися такі вимоги:

- активи і зобов'язання підприємства існують окремо від активів і зобов'язань її засновників та інших підприємств (допущення майнової відособленості);
- облікова політика підприємства застосовується послідовно з року в рік (допущення послідовності застосування облікової політики);
- факти господарської діяльності підприємства належать до того звітного періоду, в якому вони мали місце, незалежно від часу оплати.

Облікова політика підприємства як сукупність правил реалізації методу бухгалтерського обліку повинна забезпечувати максимальний ефект від ведення обліку, тобто завдяки їй має досягатися своєчасне формування фінансової й управлінської інформації, її вірогідність, об'єктивність, доступність і корисність для управлінських рішень і широкого кола користувачів [3].

Облікову політику підприємство визначає самостійно в особі його керівника та головного бухгалтера відповідним наказом чи розпорядженням з обов'язковим розкриттям в окремих розділах методичних принципів побудови бухгалтерського обліку, техніки його ведення та складання фінансової і статистичної звітності, організації роботи бухгалтерської служби. Чинне законодавство надає широкі права стосовно формування облікової політики. Відповідно до нормативно-правового регламентування визначена облікова політика оформляється документально у вигляді Наказу про облікову політику, який передбачає в основному такі розділи:

1. Організація роботи бухгалтерської служби.
2. Методика бухгалтерського обліку.
3. Організаційно-технічні аспекти організації обліку.

Хоча, законодавчо затвердженої форми наказу про облікову політику не існує. Наказ складається в довільній формі, відповідно до діяльності підприємства, форми власності, цілей підприємства. Наказом є правовий акт (розпорядчий документ), який видається керівником підприємства, організації, установи на правах єдиноначальності та в межах своєї компетенції для вирішення основних і оперативних завдань, які поставлено перед даним підприємством.

Отже, для досягнення оптимальної та ефективної облікової політики необхідно враховувати фактори, які мають вплив на її розробку. Формування облікової політики повинно бути орієнтовано на прийняття управлінських рішень щодо розподілу та ефективного використання наявних ресурсів і отримання фінансових результатів. Як результат, грамотно розроблена облікова політика підприємства дає змогу вибирати ефективну схему для ведення бухгалтерського та податкового обліку, знижувати фінансові і податкові ризики, оптимізувати схему оподаткування, що в підсумку забезпечить належну ефективність, прийнятих економічних рішень і господарської діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Васильєва Л. М. Сутність облікової політики, її значення і вимоги, які до неї пред'являються / Ефективна економіка, 2013. № 6.
2. Яцишин С. Р. Досвід країн ЄС у формуванні облікової політики підприємств з врахуванням вимог європейського законодавства [Електронний ресурс] Ефективна економіка. веб-сайт –URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4137&p=1>. 4.
3. Піскунова Н.В. Принципи формування облікової політики та чинники впливу на її вибір/ Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Економіка, 2013. Вип. 23. с. 174-177
4. Легенчук С.Ф., Вольська К.О., Вакун О.В. Документування в бухгалтерському обліку: процесний підхід: монографія. ІваноФранківськ, 2016. 226 с.

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК АКТУАРНОГО ОБЛІКУ З ІНШИМИ ОБЛІКОВИМИ КОНЦЕПЦІЯМИ

Сова К.В.

Ткаченко І.В. стар. викладач

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

Глобалізаційні процеси у супроводі кризової тенденції створюють потребу у залученні іноземних інвестицій у діяльність вітчизняних підприємств. У зв'язку з цим перед українською економікою постає нагальне завдання створення ефективної системи обліку, яка забезпечить не лише процвітання українських організацій, але й захист інтересів постачальників капіталу. Впровадження актуарного обліку в Україні вирішить такі питання. Проте, перш ніж починати процеси впровадження нової системи обліку, необхідно визначити яким чином актуарний облік пов'язаний з іншими системами обліку.

Метою дослідження є виявлення взаємозв'язків нової облікової системи актуарного обліку з існуючими обліковими парадигмами.

Представлено взаємозв'язок (табл. 1) актуарного обліку з іншими обліковими концепціями.

Таблиця 1

Взаємозв'язок актуарного обліку з іншими обліковими концепціями*

| Назва облікової концепції | Риси, які визначають зв'язок з актуарним обліком |
|---------------------------|---|
| Бухгалтерський облік | Спільність об'єкта, предмета та методу, облікових категорій |
| Фінансовий облік | Зв'язок основи і надбудови |

| | |
|--|---|
| Управлінський (контролінг) облік | Аналітичне обґрунтування щодо прийняття рішень; реалізація інвестиційного потенціалу; не обов'язковий характер ведення на підприємстві; правила організації |
| Стратегічний (прогнозний, прогностичний) облік | Збільшення вартості суб'єкта господарювання; використання комбінаторики |
| Креативний облік | Перспективний характер інформації |
| Соціальний облік | Спільність методів; цільовий характер звітної інформації |

*Джерело: Узагальнено автором на основі джерел [1, 2, 3]

Актуарний облік як новий етап розвитку обліку є продовженням всіх видів обліку, які існували до його появи. Тож, неодмінно, існують взаємозв'язки, які характеризують розвиток актуарного обліку з іншими концепціями обліку. Актуарний облік здійснюється в рамках бухгалтерського обліку, оскільки являє собою її модифікацію, сформовану для пристосування до сучасних реалій господарювання. В цьому контексті, бухгалтерський та актуарний облік мають одні й ті ж самі об'єкт, предмет та метод. Зв'язок з бухгалтерським обліком простежується й у використанні облікових категорій. Наприклад, при проведенні актуарного оцінювання складають спеціальний актуарний баланс. Також необхідно зазначити, що вищезгадана модифікація підтверджує існування тенденції, яка спрямована на створення адаптивної облікової системи. Досягнення цієї мети можливе за умови створення інтегрованої системи бухгалтерського обліку на базі такої підсистеми як фінансовий облік.

У свою чергу зв'язок фінансового обліку з підсистемою актуарного обліку визначається тим, що актуарна концепція обліку функціонує на базі фінансового обліку. Це означає, що актуарний облік здійснюється на основі правил ведення фінансового обліку. Саме тому одиницею виміру для актуарного обліку, як і для фінансового, є вартісна одиниця. Щодо звітності, то варто зазначити, що висвітлена в ній інформація не являє собою комерційної таємниці.

Зв'язок управлінського обліку з актуарним проявляється в тому, що останній формує фінансову інформацію про діяльність суб'єкта господарювання, яка являє собою аналітичне обґрунтування прийняття рішень: з погляду управлінського обліку – прийняття рішень щодо діяльності організації внутрішніми користувачами, з погляду актуарного обліку – прийняття рішень щодо інвестування капіталу для розвитку організації зовнішніми користувачами. Тобто, необхідно підкреслити націленість на майбутнє. Також, необхідно зазначити про не обов'язковість ведення як управлінського, так й актуарного обліку суб'єктами економічної діяльності. Спільною рисою для цих двох концепцій обліку є правила організації на суб'єкті господарювання: ефективність облікових процедур залежить від ступеня корисності даних облікової системи. Контролінг як концепція бухгалтерського обліку пов'язана з актуарним обліком за своїм призначенням. Так само як і актуарний облік, контролінг спрямований на розвиток та реалізацію інвестиційного потенціалу суб'єкта економічної діяльності.

Розглядаючи зв'язок стратегічного обліку з актуарним, необхідно зазначити, що стратегічний облік був створений як інформаційне підґрунтя бізнес-стратегії суб'єкта господарювання щодо збільшення його вартості. Саме ця мета простежується в актуарному обліку: розвиток організації у розрізі зростання фінансової потужності за допомогою інвестиційних капітовкладень. Прогностичний облік оперує даними, щодо майбутніх подій та явищ. У розрізі цього питання, актуарний облік надає інформацію щодо зміни ринкової вартості суб'єкта господарювання у майбутньому. Тому актуарний та прогностичний облік мають зв'язок за рахунок використання комбінаторики.

Креативний облік як сучасний етап розвитку бухгалтерського обліку неодноразово піддавався критиці з погляду науковців. Його було визнано як спосіб викривлення інформації про реальний стан справ на підприємстві. Проте поява цього виду обліку була

обґрунтована ідеєю створення інформаційної системи передового рівня. Така система має задовольняти потреби як внутрішніх, так і зовнішніх користувачів щодо інформації перспективного характеру. В актуарному обліку інформація щодо перспективи розвитку суб'єкта господарювання є визначальною для потенційного або реального інвестора. Оскільки, кожен постачальник капіталу очікує на збільшення економічних вигод від здійснення операції інвестування.

Однією із сучасних облікових концепцій розвитку облікової системи є соціальний облік. Дана стадія розвитку бухгалтерського обліку зорієнтована на задоволення соціальних потреб з погляду споживачів та суспільства в цілому. Соціальний облік, так само як і актуарний облік, формує показники з використанням методів: бухгалтерського обліку, статистики та контролю. Зв'язок між цими двома обліковими підсистемами забезпечується ще й завдяки спрямованості звітної інформації. Соціальний та актуарний облік формує інформацію цільового характеру. Варто зазначити, що звітність актуарного обліку може бути як відкритою, так і закритою для широкого кола користувачів. Проте звітність, яку формує соціальна концепція обліку є відкритою для широкого кола користувачів. Проведений порівняльний аналіз показав, що актуарний облік найбільш повно задовольняє інформаційні потреби інвесторів.

Отже, актуарний облік є подальшою віхою розвитку облікової системи, саме тому актуарна концепція обліку базується на бухгалтерському та фінансовому обліку. В процесі розвитку теорії актуарного обліку дана концепція увібрала в себе риси інших облікових концепцій: управлінської, стратегічної, креативної, соціальної та ін. Проте, пристосовуючись до сучасних умов господарювання, система актуарного обліку удосконалила риси, які були позичені з інших видів обліку.

Список використаних джерел:

1. Безверхий, К. В., Бочуля Т.В. Інформаційний комплекс облікової системи та звітність в Україні : монографія. Київ : Центр учбової літ., 2014. 184 с.
2. Корягін М.В., Куцик П.О. Концептуальний розвиток методології бухгалтерського обліку : монографія. Львів : ЛКА, 2015. 239 с.
3. Маначинська Ю. А. Управлінський та актуарний облік: порівняльна характеристика. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки.* 2017. Вип. 3. С. 185-197.

ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ГРОШОВИХ КОШТІВ: ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПОРЯДОК ПРОВЕДЕННЯ

Славкова О.П., д.е.н., проф.

Ярошевська О.В.

Сумський національний аграрний університет

З метою виявлення та оцінки фактичного стану грошових розрахунків, контролю за збереженням готівкових коштів та роботою матеріально-відповідальних осіб, виявлення порушень в організації обліку майна, і причин, які породжують відхилення між його фактичною наявністю і даними обліку, попередження штрафів за невчасного виявлення помилок на підприємствах проводяться інвентаризації кас.

Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» передбачається, що підприємства зобов'язані проводити інвентаризацію активів і зобов'язань перед складанням річної фінансової звітності для забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності [1].

Порядок проведення інвентаризації активів і зобов'язань та оформлення її результатів регламентується Положенням про інвентаризацію активів та зобов'язань [3], яке застосовується юридичними особами, створеними відповідно до законодавства України,

незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності, а також представництвами іноземних суб'єктів господарської діяльності.

Інвентаризація проводиться з метою забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства. Під час інвентаризації активів і зобов'язань перевіряються і документально підтверджуються їх наявність, стан, відповідність критеріям визнання і оцінка.

Основними завданнями інвентаризації є:

- виявлення фактичної наявності активів та перевірка повноти відображення зобов'язань, коштів цільового фінансування, витрат майбутніх періодів;
- установлення лишку або нестачі активів шляхом зіставлення фактичної їх наявності з даними бухгалтерського обліку;
- виявлення активів, які частково втратили свою первісну якість та споживчу властивість, застарілих, а також матеріальних та нематеріальних активів, що не використовуються, невикористаних сум забезпечення;
- виявлення активів і зобов'язань, які не відповідають критеріям визнання [3].

Строки інвентаризації кас на підприємстві встановлює керівник. Порядок проведення інвентаризації каси окреслено у Положенні про ведення касових операцій у національній валюті в Україні, затвердженому постановою Правління НБУ від 15.12.2004 р. № 637.

Пункт 4.10 Положення № 637 [3] визначає певну послідовність проведення інвентаризації каси підприємства:

- формування наказу про визначення складу інвентаризаційної комісії;
- встановлення строків проведення інвентаризації. Необхідно зазначити, що інвентаризацію каси доцільно проводити на самому початку або наприкінці робочого дня, коли ще не розпочаті або вже закриті операції за поточний день;
- встановлення комісією фактичного залишку готівки в касі методом повного покупного і помонетного перерахунку та порівняння його з розрахунковим залишком. Якщо в касі є цінні папери, чекові книжки, поштові марки, бланки суворого обліку тощо, вони також підлягають інвентаризації;
- складання акту про результати інвентаризації наявних коштів. Акт складають у двох примірниках. Підписують його всі члени комісії та матеріально відповідальна особа. У разі зміни матеріально відповідальних осіб акт складають у трьох примірниках: для матеріально відповідальної особи, яка здала цінності, матеріально відповідальної особи, яка прийняла цінності, а також для бухгалтерії.

У разі інвентаризації можливе виявлення нестачі або надлишку грошей у касі, при цьому з'ясовують обставини їх виникнення. Суму зазначають в акті, а від касира отримують пояснення. Комісія складає також інвентаризаційний опис бланків суворого обліку або цінних паперів за їх наявності [2].

Інвентаризація безготівкових коштів на поточних та валютних рахунках в банківських установах полягає у встановленні реальних залишків на таких рахунках. Комісія має перевірити відповідність вхідного і вихідного сальдо за всіма банківськими виписками даним облікових регістрів на дату інвентаризації, а також уточнити, у яких банківських установах відкриті поточні, депозитні рахунки [2].

Якщо під час звірки будуть встановлені розбіжності, які підтверджують засвідчені довідки банку, їх відображають в акті із зазначенням причин. Типової форми акта інвентаризації безготівкових коштів не затверджено. Підприємство може самостійно розробити та використовувати свою форму такого акта. Банки станом на останній операційний день року також проводять інвентаризацію безготівкових коштів. Вони самостійно готують акти звірки та узгоджують суми зі своїми клієнтами [2].

Отже, в результаті дослідження організації та порядку проведення інвентаризації грошових коштів встановлено:

- інвентаризація грошових коштів проводиться з метою контролю за роботою матеріально-відповідальних осіб, збереження грошових коштів та попередження штрафів за невчасного виявлення помилок на підприємствах проводяться інвентаризації кас;

- порядок визначення інвентаризації кас передбачає формування відповідних розпорядчих документів, безпосередня перевірка та формування підсумкової документації, відображення результатів інвентаризації на рахунках бухгалтерського обліку.

Зазначимо, що на більшості підприємств інвентаризація не проводиться взагалі, або має формальний характер. Керівники підприємств, на яких покладена відповідальність за проведення інвентаризації, повинні знати, що інвентаризація – це одна з необхідних умов ведення обліку і надійним інструмент для контролю за веденням господарської діяльності.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-ВР від 16 лип. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

2. Дудник А. Інвентаризація коштів [Електронний ресурс] / А. Дудник // Режим доступу: <http://www.golovbukh.ua/article/97-qqq-15-m11-16-11-2015-nventarizatsya-koshtv>.

3. Гнатенко Є.П., Гикава А.О. Проблеми обліку грошових коштів на підприємстві. *Економіка суспільства*. 2016. Вип. 5. С. 421–424.

4. Івченко Л.В. Сутність грошових коштів: підходи до визначення. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 10. С. 798–803.

ОСОБЛИВОСТІ ЗВІТУ ПРО РУХ ГРОШОВИХ КОШТІВ ЗА НАЦІОНАЛЬНИМИ І МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Онищенко О.В., к.е.н., доц.

Куренна О.О.

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

Гуриш О.Л.

Світловодський політехнічний коледж ЦНТУ

Розглянемо особливості Звіту про рух грошових коштів за національними і міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, порівняємо їх та визначимо спільні та відмінні риси, щоб дослідити, які зміни можуть, але ще не були впроваджені в Україні. З цією метою проведемо аналіз структури та складу Звіту про рух грошових коштів в Україні та за Міжнародними стандартами складання фінансової звітності (табл. 1).

Таблиця 1

Структура Звіту про рух грошових коштів та його особливості за МСФЗ та П(С)БО

| Розрізи інформації | МСФЗ | П(С)БО |
|---|--|---|
| Відображення руху грошових потоків від інвестиційної діяльності | МСФЗ 7 не включає до складу інвестиційної діяльності інвестиції, які виступають грошовими еквівалентами. У відповідності до п. 7 МСФЗ 7 інвестиція, щоб кваліфікуватися у якості еквіваленту грошових коштів, повинна легко перетворюватися в певну суму грошових коштів, і піддається незначному ризику зміни вартості (п. 15 МСФО 7) | Згідно п. 30 рух грошових коштів у результаті інвестиційної діяльності визначається на основі аналізу змін у статтях розділу балансу «Необоротні активи» та статті «Поточні фінансові інвестиції». П(С)БО не включає до складу інвестиційної діяльності інвестиції, які виступають еквівалентами грошових коштів і такі надходження/ виплати, що утримуються для дилерських чи торговельних цілей |

| | | |
|---|---|--|
| Відображення руху грошових потоків від фінансової діяльності | Банківські позики звичайно розглядаються як фінансова діяльність. Однак, банківські овердрафти, які відшкодовуються за вимогою, що складають невід'ємну частину управління грошовими коштами компанії та представляють операційну діяльність (п. 8 МСФЗ 7) | Рух грошових коштів у результаті фінансової діяльності визначається на основі змін у статтях балансу (за розділом «Власний капітал»), які пов'язані фінансовою діяльністю, та у розділах балансу: «Забезпечення наступних витрат і платежів», «Довгострокові зобов'язання» та «Поточні зобов'язання» |
| Відображення грошових потоків від операційної діяльності | Компанія повинна відображати потоки грошових коштів від операційної діяльності, використовуючи або прямий, або непрямий метод (п. 18 МСФЗ 7) | Компанія повинна відображати потоки грошових коштів від операційної діяльності, використовуючи або прямий, або непрямий |
| Можливість використання нетто методу | У відповідності до п. 22 МСФЗ 7 потоки грошових коштів, які виникають в результаті операційної, інвестиційної або фінансової діяльності можуть відображатися у звіті про рух грошових коштів у нетто-оцінці: а) грошові надходження та платежі від імені клієнтів, коли потоки коштів відображають скоріше діяльність клієнта, а не діяльність компанії; б) грошові надходження та платежі по статтям, які відрізняються швидким оборотом, великими сумами, та короткими строками погашення | Можливість використання нетто-методу не передбачена |
| Розкриття інформації про виплату дивідендів | У відповідності до п. 34 МСФЗ, виплачені дивіденди можуть класифікуватися як фінансові потоки грошових коштів, так як вони є витратами на залучення фінансових ресурсів. В той час, для того, щоб допомогти користувачам у визначенні здатності компанії виплачувати дивіденди із операційних потоків грошових коштів, дивіденди, які виплачуються, можуть класифікуватися як компонент грошових потоків від операційної діяльності | Згідно П(С)БО сплачені дивіденди відображаються у складі грошових потоків від фінансової діяльності |
| Розкриття інформації про платежі за податком на прибуток | Грошові потоки, які виникають у зв'язку з податком на прибуток, повинні розкриватися окремо та класифікуватися як грошові потоки від операційної діяльності, якщо тільки вони не можуть бути конкретно ув'язані з фінансовою або інвестиційною діяльністю (п. 35-36 МСФЗ 7) | Грошові потоки, пов'язані з податком на прибуток, виділяються окремою статтею та класифікуються як грошові потоки від операційної діяльності за умови, що вони конкретно не ототожнюються з фінансовою або інвестиційною діяльністю |
| Розкриття інформації про кошти, які недоступні для використання | У відповідності до п. 48 МСФЗ 7 компанія повинна розкривати, разом з коментарями керівництва, суму значних залишків грошових коштів і еквівалентів грошових коштів, які знаходяться в її розпорядженні (наявності), але недоступні для використання | У П(С)БО не передбачено розкриття інформації про грошові кошти та еквіваленти, які недоступні для використання |
| Розкриття інформації про грошові кошти за сегментами | У відповідності з підп. (d) п. 50 МСФЗ 7 у Звіті про рух грошових коштів заохочується розкриття додаткової інформації про суму грошових потоків, які виникають від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності кожної відображеної в звітах галузі або географічного сегменту (п. 62 МСФЗ 14) | У П(С)БО не передбачено розкриття інформації про рух грошових коштів за звітними сегментами |

В Україні форма Звіту про рух грошових коштів є затвердженою у національних стандартах і є обов'язковою для застосування всіма підприємствами (крім банків і бюджетних установ), а МСБО 7 надає лише загальне уявлення про форму такого звіту. Спільною рисою є лише те, що даний звіт за своєю структурою складається із трьох розділів: Розділ I. Рух коштів у результаті операційної діяльності. НП(С)БО 1 визначає, що операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, а також інші її види, які не вважаються інвестиційною чи фінансовою діяльністю. В свою чергу, основна діяльність – це операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства й забезпечують основну частину його доходу [14].

Розділ II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності. Відповідно до НП(С)БО 1, інвестиційна діяльність – це придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів [14].

Однак в МСБО 7 до складу інвестиційної діяльності підприємства не включаються інвестиції, що являють собою грошові еквіваленти. Тому в міжнародній практиці для того, щоб інвестицію можна було визначити еквівалентом грошових коштів, вона повинна бути вільно конвертована у відому суму грошових коштів і характеризуватися незначним ризиком зміни вартості [3, с. 20]. Отже, наприклад, фінансові інвестиції короткострокового характеру в МСБО 7 на відміну від НП(С)БО 1 можуть включатися до складу операційної (поточної) діяльності.

Розділ III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності. НП(С)БО 1 визначає фінансову діяльність як діяльність, що призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталів підприємства [14]. У МСБО банківські позики, як правило, відносяться до фінансової діяльності. Проте банківські овердрафти, які підлягають погашенню за вимогою, виступають невід'ємною частиною управління грошовими коштами суб'єкта господарювання та характеризують його операційну діяльність. Тобто банківські овердрафти, згідно МСБО 7, можуть бути представлені у складі операційної діяльності.

Натомість, згідно НП(С)БО 1, будучи банківськими позиками, овердрафти формально підлягають включенню до складу грошового потоку по фінансовій діяльності.

Наступною відмінністю є те, що у Звіті про рух грошових коштів, згідно національних стандартів, отримані дивіденди та відсотки відображаються в складі інвестиційної діяльності, а сплачені – у складі операційної та фінансової діяльності відповідно. Натомість, згідно міжнародних стандартів, сплачені й отримані відсотки і дивіденди можна віднести до фінансової та інвестиційної діяльності.

Допустимою також, згідно з МСБО 7, є класифікація сплачених дивідендів як компоненти грошових потоків від операційної діяльності. Головна мета полягає у полегшенні можливості оцінки користувачами фінансових звітів здатності підприємства сплачувати дивіденди з грошових потоків від операційної діяльності.

Також необхідно наголосити на тому, що за національними стандартами сплата податку на прибуток наводиться у Звіті про рух грошових коштів у складі операційної діяльності. Натомість при застосуванні МСБО 7 грошові потоки, що виникають від податків на прибуток, класифікуються як грошові кошти від операційної діяльності лише у випадку, коли їх не можна конкретно ототожнити з фінансовою та інвестиційною діяльністю підприємства. Звіт про рух грошових коштів подають юридичні особи усіх форм власності (крім банків та бюджетних установ) [2].

Список використаних джерел:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 (МСБО 7). Звіт про рух грошових коштів : Міжнародний документ від 01.01.2012. URL : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_019.

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/go/z0336-13>.

КРИТЕРІЇ ВИЗНАННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ В УКРАЇНСЬКОМУ ТА МІЖНАРОДНОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ

*Онищенко О.В., к.е.н., доц.
Крикуненко А.С., Циган К.А.*

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

Однією зі складових необоротних активів виступають нематеріальні активи. Нематеріальні активи можуть мати різну юридичну та економічну природу. Це пов'язано з тим, що об'єкти нематеріальних активів створюються або виникають на різних правових підставах. В цілому ж виокремлюють дві основні групи об'єктів, які є нематеріальними активами: об'єкти інтелектуальної власності та права користування природними ресурсами і майном. Однак таке поєднання не є правильним, оскільки промислова власність – це лише одна із складових інтелектуальної власності. У складі об'єктів інтелектуальної власності виокремлюють декілька їх видів: об'єкти промислової власності; об'єкти, що охороняються авторським і суміжними правами; інші (нетрадиційні) об'єкти інтелектуальної власності.

Розглянемо поняття «нематеріальні активи» в українському та міжнародному законодавстві (таблиця 1).

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 8 [1] та Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (МСБО (IAS)) 38 [2] мають всі однакові критерії, а методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів уточнюють, що ці унікальні активи можуть бути ідентифіковані незалежно від їх експлуатації. Існує дуже багато видів нематеріальних активів на підприємстві, але у бухгалтерському обліку можна відобразити лише ті, які відповідають критеріям визнання, які зазначені в національних та міжнародних стандартах. Дослідивши П(С)БО 8 [1], МСБО (IAS) 38 [2] та методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів № 1327 можна зазначити, що визнання нематеріальних активів за національними та міжнародними стандартами відбувається за однаковими критеріями, враховуючи, що визнання відповідає умові наведеній в пункті 18 МСБО (IAS) 38, де зазначено, що нематеріальним активом може бути тільки актив, який відповідає визначенню «нематеріальний актив» та критеріям визнання.

Таблиця 1

Трактування поняття «нематеріальні активи»

| Нормативно-правовий акт | Визначення | Спільні критерії визначення | Відмінні критерії визначення |
|--|--|--|---|
| П(С)БО 8 [16] | Немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований. | 1) немонетарний актив; 2) не має матеріальної (фізичної) форми; 3) може бути ідентифікований. | Відсутнє уточнення щодо строку корисного використання (експлуатації) |
| МСБО (IAS) 38 [19] | Немонетарний актив, який не має фізичної субстанції та може бути ідентифікований. | | |
| Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів | Немонетарні активи, які не мають матеріальної форми та можуть бути ідентифіковані (незалежно від строку їх корисного використання (експлуатації)). | | Можуть бути ідентифіковані (незалежно від строку їх корисного використання (експлуатації)). |

П(С)БО 8 [1] та МСБО (IAS) 38 [2] спрямовані на оцінку балансової вартості нематеріальних активів та розкриття необхідної інформації про них, але вони не однаково підходять до відображення облікової інформації. Хоча національний стандарт наближений до міжнародного, проте він схильний до меншого уточнення та викладу методологічних основ обліку цього унікального виду активів. Так, міжнародний стандарт наводить приклади, які показують від чого і які економічні вигоди можна отримати. Отримати їх можна від знання ринку, технічних знань, навчання, кваліфікованих працівників, а самими вигодами є дохід від продажу товарів чи послуг, зменшення витрат або інші вигоди, отримані від використання активу.

На жаль, національні положення цього не пояснюють. Порівнюючи критерії визнання дійшли висновку, що вони однакові. У національній системі обліку ці критерії містяться не в П(С)БО 8, а в Методичних рекомендація з бухгалтерського обліку нематеріальних активів. Однак поняття «ідентифікації» та «контролю» розкриває лише міжнародний стандарт.

За П(С)БО 8 [1] підприємствам надається право самостійно визначати термін протягом якого варто використовувати нематеріальний актив, але також зазначено, що можуть використовуватися й інші строки корисного використання, які пропонує Податковий кодекс.

Етап визнання нематеріальних активів безперечно пов'язаний з визнанням витрат, які сформувалися в результаті їх надходження або створення власними силами. Через відсутність аналогічних або схожих витрат, їх часто важко безпосередньо віднести до певного нематеріального активу, ніж до всього підприємства, крім того об'єкт, який починає відображатися в обліку як витрати не зможе в майбутньому стати частиною їх вартості.

Нормативні акти виділяють витрати, які не можна вважати нематеріальними активами (таблиця 2).

Таблиця 2

Витрати, які не визнаються нематеріальними активами

| П(С)БО 8 | МСБО (IAS) 38 |
|---|---|
| Витрати на дослідження. | Витрати на введення нового продукту чи послуги (включаючи витрати на діяльність з рекламування та стимулювання продажу). |
| Витрати на підготовку і перепідготовку кадрів. | Витрати на ведення бізнесу в новому місці розташування або з новою категорією клієнтів (включаючи витрати на підготовку персоналу). |
| Витрати на рекламу та просування продукції на ринку. | Адміністративні та інші загальні накладні витрати. |
| Витрати на створення, реорганізацію та переміщення підприємств/установ або їх частини. | |
| Витрати на підвищення ділової репутації підприємства/установи, вартість видань і витрати на створення торгових марок (товарних знаків). | |

Процес обчислення та обліку вартості нематеріальних активів на балансі підприємства забезпечує такий метод бухгалтерського обліку як оцінка. Зазвичай виділяють два види оцінок: бухгалтерську та експертну. Бухгалтер не завжди може самостійно здійснювати оцінку нематеріальних активів, для цього потрібна допомога сторонніх експертів, які спеціалізуються на оцінці. За національними положеннями придбані (створені) нематеріальні активи зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю, за міжнародними стандартами – за собівартістю. Коли до оцінки нематеріальних активів

долучаються експерти, то вони керуючись Національним стандартом оцінки майнових прав інтелектуальної власності № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» або Міжнародним стандартом оцінки 210 використовують певний метод оцінки.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 8 «Нематеріальні активи» за станом на 18.10.99 р. № 242, зі змінами та доповненнями. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.

2. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) включаючи Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО) та Тлумачення за станом на 31 березня 2004 року. Ч. 1. К. : ФПБАУ. 2004. 1278 с.

СУЧАСНІ МОДЕЛІ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ

*Касич А.О., д.е.н., проф.
Київський національний університет
технологій та дизайну
Макаренко Р.А.*

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

Українські підприємства потребують використання сучасних моделей оцінки результатів їх діяльності, які використовуються зарубіжними підприємствами та є зрозумілими в аналізі. Також дана необхідність обумовлена проблемами забезпечення ефективної діяльності та досягнення динамічної рівноваги із зовнішнім середовищем, а отже, навіть, в тих аспектах розвитку методики аналізу, які вважались усталеними відбуваються зміни. Такі зміни відбуваються в тому числі в межах методики аналізу використання та руху грошових потоків.

Метою даного дослідження є узагальнення та характеристика тих показників, які використовуються зарубіжними підприємствами в процесі аналізу руху грошових потоків.

Запровадження та удосконалення сучасних методів аналізу на вітчизняних підприємствах, поряд із суттєвими змінами та розвитком традиційних підходів загалом, потребує розроблення адаптованої до українських реалій системи показників оцінювання ефективності діяльності підприємства. Тому дана тема є досить актуальною і потребує подальшого дослідження.

Існує велика кількість методів оцінки ефективності діяльності підприємства, але усі вони **базуються на трьох підходах** – ринковому, дохідному та витратному. Ринковий – базується на порівнянні результатів діяльності даного підприємства з аналогічними, уже реалізованими на ринку; ринковий – передбачає оцінювання доходів, створених на перспективній вартості майна і відображає переважно позицію покупця; витратний – зазначає, що на результативність діяльності підприємства вказують його витрати.

Потреба у використанні ефективних методів оцінки своєї діяльності у підприємств США з'явилася на початку 1920-х років. Дані методи почали активно застосовувати підприємства і в інших країнах, оскільки вони стали досить простими в розрахунку.

Модель доданої грошової вартості (CashValueAdded, CVA) була розроблена шведською консалтинговою компанією AneldaAG[1]. В основі цього показника лежить концепція залишкового доходу. Головною ідеєю даної моделі є розподіл всіх інвестицій підприємства на стратегічні (для забезпечення росту даного підприємства) та нестратегічні (для збереження вартості підприємства).

Даний показник дозволяє виявити слабкі місця та сильні сторони підприємства. При цьому не дозволяє оцінити вплив всього комплексу факторів у кількісному вираженні.

Модель дохідності інвестицій на основі скоригованих грошових потоків (CashFlowReturnonInvestment, CFROI) була розроблена консалтинговою компанією

HOLTValueAssociates [3]. Процес розрахунку даного показника включає в себе наступні обов'язкові етапи [2, 4]:

1) виявлення грошових потоків протягом економічного терміну служби активів. Даний термін розраховується як відношення всієї вартості активів до амортизаційних відрахувань;

2) розрахунок величини всіх активів, яка й буде відтоком грошових коштів;

3) коригування потоків грошових коштів на коефіцієнт інфляції, тобто приведення до величини поточних цін;

4) внесення поправок у розрахункові величини (грошові потоки, сума активів) для уникнення різноманітних спотворень;

5) безпосередній розрахунок показника CFROI.

При розрахунку даного показника керівники підприємств встановлюють умовний (потрібний або прийнятний для них) рівень відповідності. Якщо CFROI перевищує даний рівень – результат розрахунку вважається позитивним, якщо недосягнення рівня відповідності – результат вважається негативним.

Позитивною характеристикою використання показника є його інформативність, фундаментальність та всебічність проведення оцінки. А з іншого боку слід зазначити відсутність аналітичних даних для обрахунку.

Дані показники не є універсальними, але рівень їх поширення у практиці зарубіжних підприємства та міжнародних аналітичних агенцій зумовлює необхідність використання в практиці.

Таким чином, використання сучасних методик аналізу відкриває нові перспективи перед вітчизняними підприємствами, надає більше можливостей щодо оптимізації їх діяльності і цим самим підвищує рівень їх конкурентоспроможності в сучасних умовах господарювання.

Список використаних джерел:

1. Волков Д.Л. Показатели результатов деятельности организации в рамках VBM. *Российский журнал менеджмента*. 2005. №2. С. 3-42.

2. Городничев А.Ю. Сравнительный анализ современных моделей анализа и оценки результатов деятельности предприятия, основанных на КПД. *Аудит и финансовый анализ*. 2006. №4. С. 72-79.

3. Ковальчук О. Особливості застосування показників доданої економічної вартості і рентабельності капіталу на основі моделей EVA та RAROC. *Економічний аналіз*. 2011. Вип. 8. ч. 1. С. 377-381.

4. Кузь І. Оцінка акціонерної вартості підприємства на основі показників доданої та чистої теперішньої вартості. *Економічний аналіз*. 2011. Вип. 9. ч. 2. С. 265-269.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ

**Касич А.О.,
д.е.н., проф.**

Київський національний університет технологій та дизайну

Фірай І.В.

Кременчуцький національний університет ім. М.

Остроградського

Такий напрям аналізу як аналіз використання матеріальних ресурсів традиційно розглядається в контексті дослідження ефективності функціонування підприємств у сучасних умовах. Однак, динаміка економічних процесів у зовнішньому по відношенню до підприємства середовищі вимагає прийняття своєчасних управлінських рішень, в тому числі,

стосовно використання матеріальних ресурсів. Саме тому, методика аналізу використання матеріальних ресурсів повинна бути доповнена відповідно до сучасних потреб управління.

Традиційні підходи до аналізу використання матеріальних ресурсів представлено в працях [1-5]. Загалом представлені праці чітко регламентують такі основні напрями дослідження: аналіз потреби підприємства в матеріальних ресурсах, аналіз динаміки постачання виробничих запасів, аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів, інші.

Серед основних чинників, які зумовлюють необхідність удосконалення методики аналізу використання матеріальних ресурсів слід вказати такі.

по-перше, на українських підприємствах виробництво характеризується високим рівнем матеріаломісткості та неспроможністю підприємств вирішити цю проблему в короткий період часу;

по-друге, нестійкою динамікою валютного курсу та інфляційних процесів, що впливає на ціни на імпортовані сировину та комплектуючі;

по-третє, обмеженими можливостями підприємств використовувати ринкові інструменти активізації процесів зниження матеріаломісткості та поповнення оборотних коштів через кредитування.

Відповідно своєчасні управлінські рішення потребують розширення інформації щодо руху матеріальних ресурсів та фінансового забезпечення цих процесів.

Крім того, в практиці управління суттєво збільшилась кількість наукових підходів, використання яких дозволить поширити існуючі методики аналізу, в тому числі щодо матеріальних ресурсів. Слід назвати стратегічний та ресурсний підходи, концепцію стійкого розвитку тощо.

Матеріальні ресурси залишаються важливою складовою виробничої діяльності підприємства, вартісна характеристика якої є найбільш динамічною, а отже суттєво впливає на витрати діяльності та фінансові результати.

Основою розширення методики аналізу використання матеріальних ресурсів, на нашу думку, повинні стати такі підходи:

- вартісний підхід, який передбачає проведення всебічного дослідження впливу величини матеріальних ресурсів на вартісні характеристики результатів діяльності;

- збалансований підхід, який визначає необхідність дослідження процесів використання матеріальних ресурсів у взаємозв'язку з використанням інших видів ресурсів та результатів діяльності підприємства;

- комплексний підхід – визначає необхідність дослідження процесів функціонування підприємства в контексті стійкого його розвитку. Застосування цих підходів дозволяє розширити спектр питань, які слід досліджувати в процесі аналізу використання матеріальних ресурсів. Так, загальну величину використаних матеріальних ресурсів досліджують беручи до уваги такі показники як частка виробничих запасів у складі активів підприємства та у складі оборотних активів підприємства. Ці показники відображають структурні характеристики активів, необхідні для нормального функціонування підприємства.

Відповідно аналіз використання матеріальних ресурсів, на нашу думку, слід доповнити такими етапами, як дослідження екологічної політики підприємства та її цілей; аналіз рівня енерговитрат, оскільки найвищою динамікою цін серед різних видів матеріальних ресурсів характеризуються ціни на енергію та паливо.

Список використаних джерел:

1. Бандоріна Л.М., Скороход О.Б., Яхтіна А.О. Факторна адитивна модель аналізу використання матеріальних ресурсів підприємства. *Економіка и управление*. 2013. № 1. С. 49-54.

2. Бондарева І.А. Удосконалення управління матеріальними ресурсами як аспект підприємницької діяльності. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*

[Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку]. 2001. № 417. С. 20-23.

3. Бубела А.В. Дослідження систем управління матеріальними запасами. *Вісник Національного транспортного університету*. 2013. № 26. Ч. 2. С. 68-72.

4 Касич А.О., Чубка О.Ю. Шляхи зменшення матеріаломісткості та рентабельності продукції вагонобудівних підприємств. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки*. 2015. Випуск 10. С.99-103.

5. Конащук В.Л., Дусенко О.О. Напрями та резерви раціонального використання ресурсів підприємства. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2014. № 6. С. 97-104.

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ОБЛІКОВУ ПОЛІТИКУ ТА ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Славкова О.П., д.е.н., проф.

Овчаренко С.В.

Сумський національний аграрний університет

Дослідження питання формування облікової політики як складової системи методології бухгалтерського обліку вже давно привертає увагу дослідників. Суттєвий внесок у його розробку зробили представники вітчизняної школи М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, А.М. Герасимович, З.В. Гуцайлюк, М.Я. Дем'яненко, В.М. Жук; В.П. Завгородній, Л.М. Кіндрацька, М.В. Кужельний, В.Г. Лінник, Т.Г. Маренич, М.С. Пушкар, М.Г. Михайлов, В.В. Сопко, В.Г. Швець та інші.

Загальні правила організації та методології бухгалтерського фінансового обліку визначаються чинним законодавством та національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку в Україні. Одночасно з тим, нормативними документами передбачені альтернативні варіанти організаційних та методичних підходів до забезпечення бухгалтерського обліку. Керівництво підприємства може приймати індивідуальні правила, методи та процедури, які надаватимуть об'єктивну, корисну та своєчасну інформацію про його діяльність, з метою внутрішнього використання та публічного представлення. При формуванні облікової політики підприємства необхідно дотримуватися норм національного законодавства та вимог чинних стандартів та інших нормативних документів щодо регулювання бухгалтерського обліку та сприяти формуванню якісної інформаційної бази обліку з метою розкриття інформації у фінансовій звітності з урахуванням специфіки діяльності підприємства, чисельності та кваліфікації облікових працівників і рівня їх технічного забезпечення.

На формування облікової політики на сільськогосподарських підприємствах, крім названих вище факторів, також впливає і форма організації та ведення бухгалтерського обліку на підприємстві. Облікова політика однією зі складових системи забезпечення розвитку і діяльності підприємства.

Ефективне функціонування будь-якої системи, в тому числі і системи бухгалтерського обліку, забезпечують такі складові:

1. кадрова складова;
2. матеріальне забезпечення;
3. інформаційна складова;
4. організаційна складова.

При цьому організація забезпечує найбільш оптимальне поєднання перших трьох складових, що і забезпечує ефективне функціонування системи. Не зменшуючи значення перших трьох складових, слід зазначити, що саме організація забезпечує переважну долю успіху [1].

В окремих випадках, вчені зазначають, що жодним нормативним документом не конкретизовано сутність зазначених принципів, методів і процедур облікової політики, тому кожен науковець і кожен бухгалтер-практик встановлює їх склад на власний розсуд [2].

Принципи обліку – це основні засади, на яких здійснюються функції суб'єктів господарської діяльності у мікроекономічному середовищі; основа, на якій будуються методи і процедури облікової політики. Підтримуючи думку Ф.Ф. Бутинеця та інших вчених, принципами облікової політики підприємства вважатимемо законодавчо закріплені принципи бухгалтерського обліку [3, с. 52]. Керуючись принципами обліку, підприємство формує інші елементи облікової політики – методи і процедури обліку.

Метод бухгалтерського обліку – це система прийомів, що забезпечують отримання, обробку та надання облікової інформації [4, с. 78].

Визначення поняття «процедура» у Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку також відсутнє, що породжує безліч тлумачень цього поняття та відсутність єдиних підходів при їх визначенні. Виходячи зі змісту процедури як звичного порядку дій, окремі вчені [2] вважають, що процедура передбачає саме процедурний, а не адитивний підхід до методу бухгалтерського обліку та включає спостереження, вимірювання, класифікацію й узагальнення інформації шляхом аналізу, синтезу, індукції та дедукції.

Організація бухгалтерського обліку на підприємствах в Україні не регламентується конкретними нормативними документами, однак це не зменшує її значення, а лише підкреслює всю складність цієї проблеми, яку необхідно вирішувати у науковому, методологічному та практичному аспектах.

Отже, керівництво підприємством здійснюється на базі облікової інформації, але неможливо прийняти раціональні рішення, коли інформація надходить не своєчасно або вона не повна. Надмірні потоки інформації також не сприяють ефективному управлінню. Інформація є ресурсом, використання якого передбачає дотримання ряду принципів: послідовності, доцільності, своєчасності, суттєвості, достатності і повноти відображення які визначаються обліковою політикою підприємства, що формується під впливом конкретних факторів на сільськогосподарському підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Сук Л. Організація документування господарських операцій та документообігу. *Бухгалтерія в сільському господарстві*: Всеукраїнський науково-практичний журнал. 2007. №18. С. 6-8.
2. Слободяник Ю.Б. Організація облікової політики в Україні: проблеми гармонізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_BOA/slobodianik_018.pdf
3. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку: підручник. Житомир: Рута, 2006. 528 с.
4. Пушкар М.С. Філософія обліку: *монографія*. Тернопіль: Карт-бланш, 2002. 157 с.

ДОЦІЛЬНІСТЬ ЗАМІНИ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ

Беззуб А. В.

Науковий керівник: стар. викл. Ткаченко І. В.

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

Економічний розвиток країни досить сильно залежить від функціонування податкової системи. Щодо основних джерел наповнення бюджету України, то ними стали податки та збори, які характерні для країн з розвинутою економікою: ПДВ, акцизний податок, мито, податок на прибуток, податок на прибуток фізичних осіб, земельний податок та інше. Проте

саме ПДВ формує основний податковий дохід до бюджету України. Чи доцільно буде замінити цей податок іншим непрямим податком, або все ж таки зберегти його.

Дискусії на цю тематику, щодо заміни ПДВ було викладено у працях О. Бетлій [2], О. Молдован [3], Т. Паянок, О. Червінська та інші.

Податок на додану вартість (ПДВ) – непрямий податок, який міститься майже в усіх операціях купівлі-продажу товарів та послуг. І саме він, на сьогоднішній день, складає основну частину надходжень до бюджету України. У 2018 році до загального фонду державного бюджету зібрано 210,8 млрд. грн. податку на додану вартість, що на 14,9%, або на 27,3 млрд. грн. більше фактичного збору за 2017 рік [1].

В той же час, ПДВ – є досить складним та суперечливим податком, при неправильному використанні, може перетворитися з бюджетоутворюючого в бюджетовитратний. Зокрема критики, які вважають доцільним заміну цього податку на інший, відзначають зловживання та ухилення від сплати ПДВ.

Основні причини ухилення від сплати податків:

- не реєстрація як платник ПДВ;
- заниження виручки;
- пред'явлення заявок на відшкодування ПДВ, сплаченого за товари, на які не поширюється податковий кредит;
- продукція, яка була експортована за нульовою ставкою, повертається на внутрішній ринок і реалізовується всередині країни;
- ПДВ стягується фірмою, яка не сплачує його до бюджету і зникає;
- високий рівень тіньової економіки.

Проте, незважаючи на рівень ухилень від сплати, ПДВ майже повністю витіснив інші види акцизів, ставши ключовим непрямим податком в ЄС, Китаї, Росії та Японії. Серед економічно розвинутих країн він не застосовується тільки у США, Канаді, Швейцарії та Австралії. У США введення ПДВ стримується необхідністю змінювати Конституцію.

Це все через те, що податок на додану вартість має свої переваги. Він повністю виконує свою фіскальну функцію, гарантує стабільність податкових надходжень до бюджету, має широку базу оподаткування, є нейтральним щодо підприємств, до всіх підприємств використовується ставка в 20%, проте частка його надходжень до бюджету є доволі вагомою.

І скасування цього податку, на нашу думку, є економічно не доцільним. Якщо замінити ПДВ іншим податком, наприклад, з загального продажу може тільки зменшити надходження до бюджету, а також втрати від ухилення при такому податку в рази вище.

Проблема, як я вважаю, не в самому податку, а в його проведенні і контролі. Вдосконалення адміністрування ПДВ:

- запровадити заходи для виявлення шахраїв;
- збільшити розмір покарання при викритті шахрайства;
- скорочення пільг зі сплати ПДВ, що зменшить поле ухилення від сплати;
- слідувати принципу оподаткування за єдиною ставкою;
- покращити якість та ефективність податкового аудиту.

Податок на додану вартість є доволі молодим податком у податковій системі України, проте за цей час він вже зайняв провідні позиції у формуванні бюджету країни, а також він виконує не тільки фіскальну, але і регулюючу функцію, адже спонукає до економічного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Звіт Державної фіскальної служби України за 2018 рік. URL: <http://sfs.gov.ua/data/files/240396.pdf> (дата звернення: 25.10.2019).

2. О. І. Бетлій ПДВ в Україні: чи спрацює інший непрямий податок ліпше? URL: <https://www.beratergruppe-ukraine.de/download/Beraterpapier/ukr.pdf> (дата звернення: 26.10.2019).

3. О. В. Молдован ПДВ: реформувати не можна скасувати. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2010/03/16/229803/> (дата звернення: 26.10.2019).

ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ: ФУНКЦІЇ ТА ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ

Ткаль Я.С.к.е.н., доц.

Тягнирядно А.О.

Сумський національний аграрний університет

Гарантією захищеності прав власників підприємства виступає власний капітал. Відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку власний капітал – це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань.

У момент створення підприємства його власний капітал втілюється в активах, інвестованих засновниками і оцінюється за вартістю майна суб'єкта господарювання. Власний капітал є основою для початку і продовження господарської діяльності підприємства, виступає одним із найістотніших і найважливіших показників, оскільки виконує функції визначення: частки кожного партнера товариства або приватного підприємця в активах суб'єкта господарювання; ступеня впливу на діяльність підприємства; рівня впливу на розподіл прибутку або збитків; порядку фінансування ризикових інвестицій; частки при розподілі майна в результаті ліквідації підприємства.

Пайовий капітал – це сукупність коштів фізичних і юридичних осіб, добровільно розміщених у товаристві для здійснення його господарсько- фінансової діяльності. Сукупність пайових і вступних внесків є різновидом власного капіталу. У більшості прийнятих Статутів сільськогосподарських кооперативів основним джерелом формування їх майна є пайовий капітал, який утворюється за рахунок пайових внесків та майна кооперативу. Розміри пайових внесків до кооперативу встановлюється в рівних частинах і (або) пропорційно очікуваній участі члена кооперативу в його господарській діяльності. Принцип пропорційності при визначенні розміру пайових внесків – головний, що обумовлено особливостями пайових відносин у кооперативах: паї кожного члена кооперативу пов'язані з користуванням послугами свого підприємства; може бути передбачена персональна матеріальна відповідальність членів кооперативу за борги підприємства у випадку його ліквідації.

Відповідно до Господарського кодексу України майно кооперативу поділяється на пайовий і неподільний фонди [1]. Неподільний фонд утворюється за рахунок вступних внесків коштами та майна кооперативу (за винятком землі). Пайові внески членів кооперативу до нього не включаються. Порядок формування і розміри неподільного фонду встановлюються Статутом.

Додатковий капітал використовують на покриття балансових збитків (за умови, що використані інші джерела), на збільшення статутного капіталу, на покриття різниці між фактичною собівартістю вилученого капіталу, який анулюють, та його номіналом.

Резервний капітал – це страховий капітал, створений підприємством за рахунок відрахувань власного прибутку з метою погашення можливих збитків, здійснення виплат інвесторам і кредиторам при недостатньому забезпеченні коштами. На законодавчому рівні встановлені обов'язкові та мінімальні розміри резервного капіталу для окремих видів підприємств. Відповідно до Закону України «Про господарські товариства» для товариств резервний (страховий) фонд створюється у розмірі не менше 15 % статутного капіталу. Розмір щорічних відрахувань до резервного капіталу передбачається також засновницькими документами і не може бути меншим 5 % суми прибутку товариства [2]. Для всіх інших підприємств створення резервного капіталу є необов'язковим, а рекомендованим, елементом гарантії у відносинах з кредиторами.

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) – це сума прибутку, яка реінвестована у підприємство, або сума непокритого збитку. У бухгалтерському обліку прибуток формується протягом фінансово- господарського року від усіх видів діяльності, внаслідок яких він виникає, а саме, від: реалізації продукції, товарів, робіт та послуг, виробництво та продаж яких є визначальною метою створення підприємства та забезпечують основну частку його доходу (основна операційна діяльність); реалізації оборотних активів підприємства (крім фінансових інвестицій), іноземної валюти, від оренди активів (інша операційна діяльність); операцій або подій, які відрізняються від основної діяльності підприємства і відбуваються рідко або нерегулярно, пов'язані з надзвичайними подіями.

Неоплачений капітал – це сума заборгованості власників (учасників) за внесками до статутного капіталу. При створенні господарського товариства після прийняття рішення про випуск акцій і оголошення підписки на них на всю суму зареєстрованого статутного капіталу здійснюють запис в поєднанні з неоплаченим капіталом.

Отже, власний капітал становить фінансову основу створення і розвитку підприємства будь-якої форми власності та організаційно-правової форми. Склад, структура і ефективність використання власного капіталу підприємства є найсуттєвішими показниками, що визначають фінансовий стан підприємства. Власний капітал на підприємстві утворюється за двома напрямками: перший – внесення власниками підприємства грошових коштів та інших активів; другий – нагромадження суми доходу, що залишається на підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України № 436-IV від 16 січ. 2003 р. . URL : <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Закон України «Про господарські товариства» №1576-XII від 19 вер. 1991 р. URL : <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Сук Л. Організація документування господарських операцій та документообігу. *Бухгалтерія в сільському господарстві*: Всеукраїнський науково-практичний журнал. 2007. №18. С. 6-8.
4. Слободяник Ю.Б. Організація облікової політики в Україні: проблеми гармонізації. URL: http://www.uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_BOA/slobodianik_018.pdf

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК В УПРАВЛІННІ РОЗРАХУНКАМИ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКАМ ПІДПРИЄМСТВА

Ткаль Я.С.

к.е.н., доц.

Шуляк Ю.М.

Сумський національний аграрний університет

Сучасний етап розвитку характеризується загостренням проблеми виживання й забезпечення безперервності розвитку будь-якого суб'єкта господарювання в умовах мінливого та невизначеного конкурентного середовища. Стрімкий розвиток трансформаційних процесів обумовлює необхідність перегляду підходів до облікового забезпечення системи управління підприємствами з метою підвищення ефективності використання даних для вирішення сучасних проблемних завдань.

Виступаючи ланкою зв'язку між господарською діяльністю та особами, які приймають рішення, бухгалтерський облік: по-перше, вимірює господарську діяльність шляхом реєстрації даних про неї для подальшого використання; по-друге, обробляє дані та інтерпретує їх таким чином, щоб вони набули практичної корисності; по-третє, передає у вигляді звітів інформацію тим, хто використовує її для прийняття управлінських рішень [4]. Таким чином, дані про господарську діяльність є входом до системи бухгалтерського обліку

зокрема розрахунків за виплатами працівникам, а інформація для осіб, що приймають рішення, – виходом з неї [3].

Бухгалтерський облік став складовою управлінської системи світової економіки. Без нього неможливе управління як будь-якою ланкою економіки так і підприємством зокрема. На кожному рівні прийняття будь-якого обґрунтованого управлінського рішення на підприємстві неможливе без детального обліку, економічного контролю та аналізу як фінансового складу підприємства в цілому, так і окремих його складових частин, у тому числі й капіталу, залученого до діяльності підприємства. Це покликано забезпечити необхідною інформацією управлінський персонал підприємства, який відповідає за планування, організацію, контроль та аналіз господарсько-фінансових операцій і приймає в межах своєї компетенції різноманітні адміністративні рішення.

Система бухгалтерського обліку повинна формувати інформацію, що задовольняє потребам широкого кола зацікавлених користувачів. Сучасний бухгалтерський облік є інформаційною базою, на основі якої можлива підготовка різних видів бухгалтерської і іншої звітності, зокрема, фінансової звітності, консолідованої фінансової звітності, управлінської звітності, податкової звітності, статистичної звітності, звітності перед державними органами контролю тощо. При цьому слід враховувати, що підсумкова (звітна) інформація тісно пов'язана з нормуванням, плануванням, контролем та аналізом. У зв'язку з цим у складі звітної інформації повинні бути, крім фактичних даних, планові, нормативні, кошторисні показники, а також показники відхилення від них як в абсолютних, так і у відносних величинах. Отже, основою інформаційного забезпечення управління підприємством є бухгалтерський облік. Для вирішення задач, що стоять перед бухгалтерським обліком, його розглядають у двох напрямках: фінансовий облік і управлінський облік. Управлінський облік повинен надавати інформацію, засновану на даних як фінансового, так і не фінансового характеру, для прийняття рішень керівниками. Однак у багатьох підприємств служби фінансового і управлінського обліку частково дублюються за своїми функціями. Для вдосконалення управління на мікрорівні і підвищення конкурентоспроможності підприємства дуже велике значення має якість інформації, що надається бухгалтерським обліком.

З викладеного можна зробити висновок, що бухгалтерський облік як одна з найважливіших складових у системі управління повинна бути зважено організованою та чітко регульованою діяльністю науковців та практиків з обліку, поєднувати в собі професійні знання, міжнародний досвід і компетенцію, оскільки від правильності дій бухгалтера залежать ефективно й законне функціонування підприємства.

Становлення зовнішнього аудиту в Україні вже відбулося, то вітчизняний внутрішній аудит, в інституціональному і у професійному аспектах, знаходиться тільки на початку цього шляху. Це є наслідком, щонайперше, двох обставин – відсутності чіткого нормативно-правового підґрунтя його впровадження і розвитку, а також невірною й несучасною розуміння внутрішнього аудиту як форми контролю за збереженням майна підприємства.

Таким чином, на сучасному етапі функція внутрішнього аудиту має ґрунтуватися на чіткому розумінні ключових бізнес ризиків та їх «перетворенні» у внутрішні резерви і позитивні результати. Водночас, її використання додає цінності капіталу власників підприємства унаслідок покращення процесів внутрішнього контролю і управління ризиками, пов'язаними з діяльністю підприємства, а також підвищення можливості доступу і залучення додаткових інвестиційних та кредитних ресурсів на оновлення економічної системи.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про господарські товариства» №1576-ХІІ від 19 вер. 1991 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Сук Л. Організація документування господарських операцій та документообігу. *Бухгалтерія в сільському господарстві*: Всеукраїнський науково-практичний журнал. 2007.

№18. С. 6-8.

3. Левицька С. Управлінський та внутрішньогосподарський облік: завдання, мета, чинники ефективного впровадження. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2013. № 2. С. 27–35.

4. Чумаченко М. Управлінський облік в Україні. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2014. № 6. С. 43–47.

5. Білоусова І. Проблеми вдосконалення управлінського обліку. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2008. № 3. С. 35–40.

УДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ОКРЕМИХ ОБ'ЄКТІВ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ

Ткаль Я.С.

к.е.н., доц.

Кравець А.Р.

Сумський національний аграрний університет

Роль бухгалтерського обліку використання земельних ділянок як об'єкта основних засобів підприємства очевидна. Потрібно розробити шляхи вдосконалення їх бухгалтерського обліку, які забезпечать подальший розвиток раціонального та ефективного їх використання. Це, зокрема, порядок документального оформлення обліку земельних ділянок, їх оцінка, правильне відображення в обліку господарських операцій та інші питання, що потребують вирішення згідно з вимогами чинного законодавства.

У бухгалтерському обліку земля є і об'єктом обліку, і об'єктом товарно-матеріальних цінностей, і об'єктом фінансових інвестицій. А це, відповідно, означає, що буде відрізнятися методика обліку земельних ділянок. На жаль, ще не розроблено єдину методологію обліку земельних ділянок. У минулі часи використовувався особливий рахунок «Земля» для обліку таких, що належали господарствам. Ця методика запропонована для застосування Американськими загальноприйнятими принципами бухгалтерського обліку. Тому для того, щоб удосконалити облік земельних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах, потрібно застосовувати синтетичний рахунок «Земля» відповідно до характеру використання землі у різних видах діяльності.

У бухгалтерському обліку можливий випадок, коли підприємство придбало земельні ділянки, а подальше їх призначення на сьогодні поки ще не визначено. На це питання Міжнародний стандарт фінансової звітності 40 «Інвестиційна власність» дає нам відповідь: «У випадку, якщо компанія не прийняла рішення, чи буде вона використовувати землю як власність, зайняту власником, або для реалізації в короткостроковій перспективі у ході звичайної господарської діяльності, то вважається, що земля призначена для підвищення вартості капіталу».

Завдання бухгалтерського обліку земельних ресурсів повинно полягати в тому, щоб надавати користувачам (як зовнішнім, так і внутрішнім) повну, неупереджену, своєчасну, достовірну інформацію про стан, кількість і якість земельних ресурсів, що забезпечить їх ефективне використання. Необхідно постійно та своєчасно поповнювати національний банк даних про стан земель, проводити земельно-реєстраційну діяльність і їх моніторинг.

Вирішуючи питання, що стосується капіталізації балансової вартості землі протягом терміну її використання на витрати капітального характеру, слід звернути особливу увагу на те, що найбільший термін позитивного впливу цих витрат коротший, ніж термін продуктивного використання землі. Збільшення первісної вартості інших основних засобів на суму подібних витрат є виправданим тому, що протягом часу їх корисного використання (експлуатації) вони розподіляють свою вартість, у тому числі визначені витрати по періодах, які можна розглянути як періоди одержання доходів від експлуатації цих основних засобів. У цьому випадку в повному обсязі будуть дотримані принципи нарахування та відповідності.

Зважаючи на те, що земля розглядається як об'єкт амортизації, збільшення первісної облікової її оцінки на суму витрат по поліпшенню протягом невизначеного терміну її використання призведе до великих та незрозумілих сум.

Якщо враховувати обмежений термін дії проведених методів по поліпшенню землі, неможливо буде надати інформацію для встановлення дійсної її вартості, що згідно з нинішніми вимогами повинна враховувати вартість проведених поліпшень. Тому витрати на здійснення методів по поліпшенню земельних ділянок повинні виступати як об'єкт амортизації.

Нині існує широке коло зацікавлених фізичних осіб у купівлі земельних угідь сільськогосподарського призначення. Так придбання права оренди земельних угідь є наслідком не придбання нерухомих земельних ресурсів, а зокрема права на їх використання. Слід зауважити, що таке право на використання чинне в обмежений дією договору період часу.

Звичайно, ціна активу буде нижчою за ціну площі земельних угідь. Відповідно рівень ліквідності порівняно з господарськими операціями щодо застави земель буде також нижчим. Тому у випадку, якщо вважати право оренди земельних угідь нематеріальним активом, потребує вирішення і питання щодо його віддзеркалення у балансі сільськогосподарського підприємства. Слід зазначити, що нематеріальні активи взагалі не відображаються на балансі деяких господарств. Причиною є незрозумілість у порядку їх розмежування та відповідного відображення у звітності. Тому це питання потребує подальшого ґрунтовного дослідження та вирішення.

Таким чином, вдосконаливши інформаційне забезпечення обліку земельних ділянок як об'єкта основних засобів підприємств, можливо вирішити його основні проблемні питання. Адже національна система бухгалтерського обліку потребує чіткого визначення функціонування земельних ділянок. У результаті це дозволить оперативно оцінювати ефективність використання земельних ресурсів та приймати відповідні управлінські та регулюючі рішення.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби». Чинний від 2000-04-27. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи». Чинний від 1999-10-18. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.
3. Земельний кодекс України: станом на 24 жовтня 2013 р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>.
4. Заяць В.М. Оцінка земель підприємств агропромислового комплексу на сучасному етапі. Економіка АПК. 2004. № 2. С. 19-22.

СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

*Ткаль Я.С.
к.е.н., доц.*

Грищенко Т.О.

Сумський національний аграрний університет

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки аграрний сектор займає одне з найперших місць. Адже в залежності від того, як він розвинений у тій чи іншій країні, будуть відрізнятися достатки окремих людей і рівень життя країни в цілому. Також перед нами постає основна проблема, що потребує послідовного вирішення та розв'язання. Проблема управління прибутком підприємств аграрного сектора є досить важливою, адже від ефективності управління прибутком залежить фінансовий стан господарства і стан галузі в

цілому. Тому необхідно знайти та обґрунтувати найефективніші джерела найефективнішого управління прибутком підприємства, а також шляхи формування аграрного сектора економіки України.

Виникає необхідність подальшого дослідження теоретичних аспектів формування та розподілу прибутку, які в свою чергу застосувати у практиці. Вирішення проблеми узгодження цін і прибутковості сільськогосподарських підприємств є вкрай необхідним. Адже категорія прибутку займає чи не основне місце в системі господарювання. Кожне підприємство, займаючись виробництвом продукції (виконанням робіт, наданням послуг), несе певну суму витрат. Але ці витрати воно покриває доходами, а в результаті отримує прибуток (а в деяких випадках збиток).

Як економічна категорія прибуток виникає в результаті формування, розподілу та перерозподілу доходів і є грошовою формою кінцевого результату операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства, що відбивається в свою чергу на зростанні його капіталу та власності, а також забезпечує стабільність господарства, гарантує його фінансову незалежність.

Тому одержання доходів (прибутків) є головною метою підприємницької діяльності, основою мотивації бізнесу. Ринкова економіка, як вже зрозуміло, не дає права на помилки, тобто не дозволяє виробляти продукцію, що в майбутньому призведе до отримання підприємством суми збитку.

Механізм управління прибутком кожного підприємства базується на факторах: обсяг реалізованої продукції у вартісному або натуральному виразі; сума та рівень чистого операційного доходу; сума та рівень змінних операційних витрат; сума постійних операційних витрат; співвідношення постійних і змінних операційних витрат; суми податкових платежів та інші.

Тому дані показники мають значний вплив на розмір прибутку, вони дають змогу отримати бажаний результат. А для сучасних умов економічного розвитку нашої держави характерна висока динамічність всіх факторів собівартості (цін на ресурси, обсягів виробництва та реалізації). Лише повний комплекс варіантних розрахунків формування затрат і собівартості продукції, планування та оперативний контроль цих показників, розрахунки та їх змістовне обґрунтування, пропозиції можливих прибутків є механізмом управління використанням ресурсів господарства.

Основний вплив на формування прибутку підприємств має політика держави, яка встановлює ціну, податки тощо. Досить тривалий час держава не виконує поставлених на неї функцій, що не дозволяє аграрній сфері розвиватися. Адже низька купівельна спроможність, а також нерівновага попиту та пропозиції впливає на отримання підприємствами незначних доходів та до втрати ними своїх фінансових ресурсів. І деякі з них не витримують цього і просто завершують свою діяльність.

Необхідно удосконалити механізм господарювання, запровадити чіткі правила бізнесу, щоб підприємець міг оцінити свою діяльність і запланувати її на майбутнє і бути впевненому в ньому хоча б на якийсь тривалий період. Тобто потрібно зменшити рівень оподаткування з товаровиробника, забезпечити йому своєчасні виплати за реалізовану продукцію.

Звичайно, є певна кількість господарств, які сьогодні запроваджують інноваційні технології, які дають змогу виробляти продукцію, що витримує конкуренцію на ринку продаж і користується високим попитом. Але й ці підприємства потребують державної підтримки шляхом матеріально-технічного забезпечення, розрахунків за реалізовану продукцію тощо.

На жаль, у галузь сільського господарства надходить обмежена кількість капітальних вкладень, що сприяють виробленню конкурентоспроможної продукції. Собівартість продукції висока, попит населення на неї досить низький. Тому виробник змушений у деяких

випадках просто подавати товар за ціною, нижчою за собівартість, аби отримати частину витрат на її виробництво.

Таким чином, прибуток є рушійною силою діяльності підприємства. Необхідно побудувати ефективну систему управління ним, що дозволить повністю реалізувати поставлені завдання та сприятиме здійсненню запланованого результату. А також потрібно запровадити деякі реформи, а саме досягти паритету цін на продукцію, втілити в реальність програму кредитування товаровиробників, встановити диференційовані процентні ставки, створити програму пільгового кредитування, а також переглянути систему оподаткування товаровиробника. Звичайно, це дуже складно. Але для того, щоб виробляти продукцію, яка витримає жорстку конкуренцію на світовому ринку, вирішення цих заходів просто необхідне.

Список використаних джерел:

1. Глазунов В.Н. Фінансовий аналіз в управленні доходом підприємства. *Фінансы*. 2005. №3. С. 54 – 57.
2. Ковальчук Т.М. Оперативний аналіз прибутку від реалізації продукції. *Економіка АПК*. 2003. №7. С. 92 – 101.
3. Фінанси підприємств: навчальний посібник: *Курс лекцій* / За ред. д.е.н., проф. Г.Г. Кірейцева. Київ: ЦУЛ, 2002. 286 с.

ПРОГНОЗУВАННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Олефір Л.І.

Науковий керівник: стар. викл. Ткаченко І.В.

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

Визначення прогнозних показників дебіторської заборгованості надає можливість отримати інформацію про зміни цього показника. Також прогнозна інформація може бути використана в розробці кредитної політики підприємства на перспективу. Застосувавши кореляційно-регресійний аналіз можливо визначити взаємозв'язок дебіторської заборгованості із поточними зобов'язаннями підприємства, що, в свою чергу, надасть можливість обґрунтувати та створити систему управління дебіторською заборгованістю.

Для того, щоб визначити зв'язок між дебіторською заборгованістю та поточними зобов'язаннями ПрАТ «Кредмаш», доцільним є застосувати інструменти математичного моделювання.

Для здійснення кореляційно-регресійного аналізу в якості результативного показника (Y) оберемо значення поточних зобов'язань ПрАТ «Кредмаш», а факторний показник (X) відповідатиме значенням дебіторської заборгованості. Для отримання найбільш достовірних результатів кореляційно-регресійного аналізу використовуємо дані за 2016–2018 рр. У цьому разі кількість спостережень становить 3 періоди (табл. 1).

Таблиця 1

Вихідні дані ПрАТ «Кредмаш» для кореляційно-регресійного аналізу

| Період | Поточні зобов'язання (Y), тис. грн. | Дебіторська заборгованість (X), тис. грн. |
|----------------------|-------------------------------------|---|
| 2016 рік | 29523 | 42496 |
| 2017 рік | 53346 | 65586 |
| 2018 рік | 41375 | 44670 |
| Коефіцієнт кореляції | $r = 0,907$ | |

На наближеність між собою досліджуваних показників вказує коефіцієнт кореляції. Розрахований за вихідними даними коефіцієнт кореляції дорівнює 0,907, який вказує на

високий кореляційний зв'язок між X та Y, а також свідчить про таке: зміни значень поточних зобов'язань залежать від змін величини дебіторської заборгованості ПрАТ «Кредмаш» на 91%.

Зобразимо схематично вплив факторного показника (X) на значення результативного показника (Y). Для цього використаємо рис. 1.

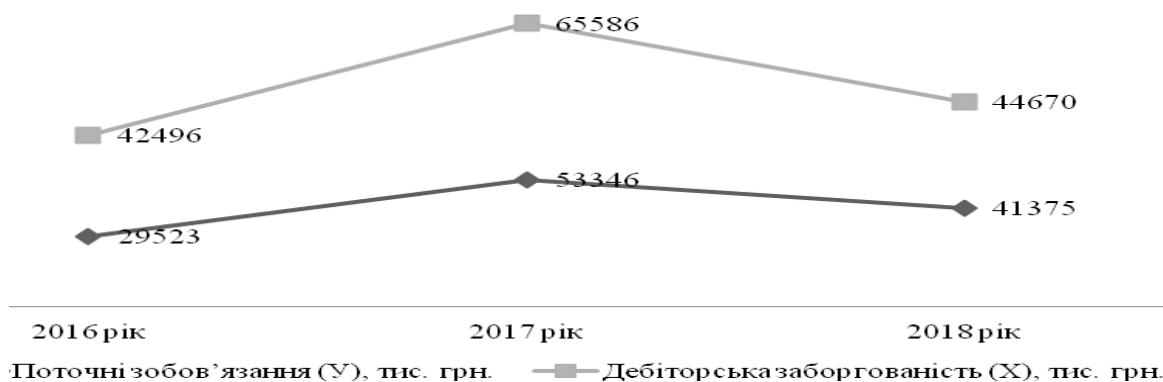


Рис. 1 Вплив дебіторської заборгованості на значення поточних зобов'язань ПрАТ «Кредмаш» у розрізі кореляційно-регресійного аналізу

Отже, отримане значення коефіцієнта кореляції дає змогу використовувати обрані показники для подальшого регресійного аналізу. Для побудови регресійної моделі та оцінки її прогнозних можливостей пропонуємо обрати метод парної регресії. Отже, лінійне рівняння регресії має такий вигляд (1):

$$Y = a * X + b \quad (1)$$

де Y – значення результативного показника (залежна змінна);

X – значення факторного показника (незалежна змінна);

a, b – коефіцієнти регресії.

Згідно з вищенаведеним рівнянням, для отримання регресійної моделі необхідно знайти значення параметрів регресії a і b. Для цього використаємо програму для роботи з електронними таблицями Microsoft Excel і застосуємо метод найменших квадратів (МНК) (рис. 2).

| | | | | | | | | | |
|----|-----------------------|--------------|----------------|------------|-------------|----------------|------------|--------------|-------------|
| 12 | Regression Statistics | | | | | | | | |
| 13 | Multiple R | 0,906720235 | | | | | | | |
| 14 | R Square | 0,822141585 | | | | | | | |
| 15 | Adjusted R Square | 0,644283169 | | | | | | | |
| 16 | Standard Error | 7104,286516 | | | | | | | |
| 17 | Observations | 3 | | | | | | | |
| 18 | | | | | | | | | |
| 19 | ANOVA | | | | | | | | |
| 20 | | df | SS | MS | F | Significance F | | | |
| 21 | Regression | 1 | 233299137,8 | 233299138 | 4,622449735 | 0,277155826 | | | |
| 22 | Residual | 1 | 50470886,9 | 50470886,9 | | | | | |
| 23 | Total | 2 | 283770024,7 | | | | | | |
| 24 | | | | | | | | | |
| 25 | | Coefficients | Standard Error | t Stat | P-value | Lower 95% | Upper 95% | Lower 95,0% | Upper 95,0% |
| 26 | Intercept | -1717,555795 | 20476,61447 | -0,0838789 | 0,946725743 | -261897,6115 | 258462,5 | -261897,6115 | 258462,5 |
| 27 | X Variable 1 | 0,847102934 | 0,394003507 | 2,14998831 | 0,277155826 | -4,15918629 | 5,85339216 | -4,15918629 | 5,853392158 |

Рис. 2 Результати регресійного аналізу

Результати розрахунків наведемо у табл. 2.

Таблиця 2

Таблиця розрахунків для визначення параметрів рівняння регресії

| № з/п | Дебіторська заборгованість (X), тис. грн. | Поточні зобов'язання (Y), тис. грн. | XU | X ² | Y ² | Розрахункові значення поточних зобов'язань за рівнянням регресії Y, тис. грн. |
|-------|---|-------------------------------------|------------|----------------|----------------|---|
| 1 | 29523 | 42496 | 1254609408 | 871607529 | 1805910016 | 34280,81 |
| 2 | 53346 | 65586 | 3498750756 | 2845795716 | 4301523396 | 53840,35 |
| 3 | 41375 | 44670 | 1848221250 | 1711890625 | 1995408900 | 36122,40 |
| Σ | 152752 | 124244 | 6601581414 | 5429293870 | 8102842312 | 124243,55 |

На основі даних таблиці отримано лінійне рівняння регресії, що характеризує взаємозв'язок досліджуваних показників: $Y = 0,8471X - 1717,55$.

Отримана модель регресії дає можливість підприємству отримувати прогнози дани стосовно розміру поточних зобов'язань залежно від зміни значень дебіторської заборгованості. Фактичне сумарне значення дебіторської заборгованості майже не відрізняється від сумарного розрахункового значення поточних зобов'язань, і це означає, що отриману модель можна використовувати для прогнозування показників на короткострокову перспективу.

РИЗИКИ В УПРАВЛІННІ ВИРОБНИЧИМИ ЗАПАСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Глухова В.І., к.е.н., доц.

Мойсєєв А.О.,

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

В літературних джерелах [1,2,3] методів та моделей управління виробничими запасами наводиться безліч, але не всі вони використовуються на практиці.

В практиці управління виробничими запасами вітчизняних підприємств найбільш розповсюдженими моделями щодо управління запасами є система з фіксованим розміром замовлення, система з фіксованим інтервалом часу між замовленнями, система «мінімум-максимум», система з встановленою періодичністю поповнення запасів до постійного рівня.[1,2]

Однак, при побудові моделі управління виробничими запасами на підприємстві виникає необхідність об'єктивного прогнозування ризиків, що викликано їх наявністю на етапах формування та використання виробничих запасів.

Неминучий вплив процесів внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства викликає невизначеність форм, способів і параметрів системи підготовки матеріалів до споживання у виробництві. Комплексний підхід до планування ризиків обумовлений впливом факторів економічного, соціального, політичного, законодавчого, виробничого, комерційного, фінансового характеру.

Невизначеність, що виникає в управлінні запасами, повинна враховуватися на окремих його етапах за допомогою спеціальних коефіцієнтів, що відображають величину можливих матеріальних втрат при настанні подій, обумовлених проявом ризиків.

Спеціальні прийоми і методи, використовувані для реалізації функцій управління, викликають необхідність врахування ступеня впливу ризику в окремих функціональних підрозділах.

У загальному вигляді класифікація ризиків при плануванні та управлінні

виробничими запасами, з урахуванням галузевої приналежності підприємства ПАТ «Мотор Січ», наведена на рис. 1.

Здійснення процесу управління виробничими запасами підприємства ПАТ «Мотор Січ» передбачає забезпечення виробничого процесу матеріалами необхідного виду, якості, обсягу, в певний час і в такій кількості, щоб уникнути утворення надлишків. При формуванні та використанні матеріалів у виробництві існує ризик утворення надлишків, ризик їх незатребуваності або ризик браку запасів певного виду, облік яких дозволить визначити дійсну величину матеріальних витрат.

Залежно від спрямованості впливу на результати діяльності підприємства ризики можуть здійснювати позитивний і негативний вплив або не впливати на показники, що характеризують стан і ефективність оперативного постачання.

При визначенні сукупної величини витрат ризики, що негативно впливають, призводять до зростання витрат, що впливає і на фінансовий стан підприємства в цілому.

Наведена класифікація ризиків дозволяє з достатнім ступенем точності оцінити їх вплив при плануванні статей витрат на різних етапах діяльності підприємства.



Рис.1 Ризики ПАТ «Мотор Січ»

Однак, розробка механізму управління виробничими запасами та побудова економіко-математичної моделі підприємницької діяльності повинна бути виконана з урахуванням можливості виникнення додаткових витрат щодо формування та зберігання виробничих запасів.

Список використаних джерел:

1. Перебийніс В. І., Дроботя Я. А. Логістичне управління запасами на підприємствах : монографія. Полтава : ПУЕТ, 2012. 279 с.
2. Петченко М.В., Дружиніна В.В., Джерелейко О.Г. Методологічні підходи до управління виробничими запасами. *Актуальні питання управління сталим розвитком у сучасному суспільстві: проблеми та перспективи*: зб. матеріалів VII Міжнародної науково-практичної конференції, 25 – 26 жовтня 2018 р. Кременчук: Видавець СВД Олексієнко В.В., 2018. С. 58-60.
3. Федосова И. В. Модели управления запасами в логистических системах: дис. ... к.е.н. : 08.03.02. Донецк, 2004. 167 с.

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ОБЛАЧНОЙ БУХГАЛТЕРИИ

Ромашко О. С.

Научный руководитель: стар. преп. Ткаченко И.В.

Кременчугский национальный университет им. М. Остроградского

Все большую популярность набирают облачные технологии хранения данных, коснулось это и бухгалтерского учета. Согласно исследованиям компании IDC 79% европейских предприятий используют облачные сервисы учета. На украинском рынке – 48%.

Облачное хранилище данных (англ. cloud storage) – модель онлайн-хранилища, в котором данные хранятся на многочисленных распределённых в сети серверах, предоставляемых в пользование клиентам, в основном, третьей стороной. В отличие от модели хранения данных на собственных выделенных серверах, приобретаемых или арендуемых специально для подобных целей, количество или какая-либо внутренняя структура серверов клиенту, не видна. Данные хранятся и обрабатываются в, так называемом, «облаке», которое представляет собой, с точки зрения клиента, один большой виртуальный сервер. Физически же такие серверы могут располагаться удалённо друг от друга географически. Например, Электронная почта – веб-сервис, предоставляемый третьими лицами (gmail.com, mail.yandex.ru, mail.ru, hotmail.com) на принадлежащей им IT-инфраструктуре, доступный с любого устройства с доступом к Интернету. При просмотре видео в YouTube либо фотографии в Instagram, Facebook – тоже используется облачный сервис.

В свою очередь, облачная бухгалтерия – это программа, которая предназначена для ведения бухгалтерского учета и расположена на удаленном сервере, позволяющая вести учет через сеть Интернет. Разница заключается исключительно в методе хранения и обработке данных. Если все операции происходят на компьютере, то это – локальный сервис, а если процесс происходит на сервере в сети, то это – облако. Благодаря облачному сервису есть возможность хранить файлы не на компьютере, а в Интернете, при этом не устанавливать некоторые программы, а работать с их онлайн-аналогами в браузере. К примеру, заменой офисному пакету Microsoft Office могут служить документы в Google Docs или Microsoft WordWeb App.

Преимущества облачной бухгалтерии:

1. *Мобильность.* Сервис доступен в круглосуточном режиме, доступ для пользователей открыт без привязки к ПК или месту нахождения бухгалтера. Большинство бухгалтерских сервисов имеют мобильную версию. Мобильные версии сервисов адаптированы именно под просмотр данных с мобильных устройств.

2. *Уменьшение издержек на оборудование, покупку лицензии на программу, установку, обновление, техническое обслуживание.* Вы платите только за то место в хранилище, которое фактически используете, а не за аренду сервера, все ресурсы которого можно и не использовать. Нет необходимости заниматься приобретением, поддержкой и обслуживанием собственной инфраструктуры по хранению данных.

3. *Автоматическое обновление стандартов.* За обновление форм отчетности в связи с изменениями законодательства отвечает провайдер. Также гарантирована своевременная отправка разных видов отчетов – сервис заранее напомнит вам об этом.

4. *Безопасность.* Поскольку большая часть облачных бухгалтерских приложений находится на удаленных серверах, потребности в передаче данных из рук в руки не имеется. Все сотрудники обладают доступом к единой облачной базе данных, и у каждого личный пароль доступа. Информацией можно обмениваться с пользователями, у которых равные права доступа. Поэтому вероятность попадания коммерческой информации в руки неавторизованного внешнего пользователя намного меньше по сравнению с взломом традиционных систем. Соединение осуществляется по защищенному протоколу HTTPS. Данные хранятся на современных серверах, с многоуровневыми системами защиты. Система в облаке автоматически делает резервные копии ваших данных. Помимо этого, есть возможность создавать резервные копии самостоятельно. Данные доступны только пользователям, которые наделены соответствующими правами. Например, есть возможность разрешить доступ к своим приложениям внешним консультантам или аудиторам. Также всегда можно отключить доступ любого пользователя к данным фирмы. Ни разработчики сервиса, ни сотрудники службы поддержки, ни сотрудники банка доступа к данным не имеют.

5. *Интеграция.* Возможна интеграция с программами отчетности и онлайн-банкингом. Недостатки облачной бухгалтерии:

1. *Необходимость постоянного подключения к Интернету.* Без доступа в интернет вы не сможете зайти в сервис и совершить в нем действия. Интернет должен быть не только бесперебойный, но и быстрый – для удобства в работе.

2. *Зависимость от браузера.* Интерфейс онлайн-сервисов может меняться в зависимости от того, через какой браузер вы в него зашли. И это может несколько усложнять понятность действий и удобство работы. Однако, актуален этот недостаток может быть для вас только в том случае, если вы пользуетесь непопулярным или редким браузером. Большинство существующих онлайн-сервисов адаптированы под все самые распространенные браузеры, и интерфейс будет выглядеть во всех них одинаково.

3. *Нет возможности доработать программу под свою специфику деятельности.* Онлайн бухгалтерии предлагают пользователям стандартный набор настроек. Различия в настройках зависят от формы предпринимательства: для индивидуальных предпринимателей будут одни возможности, для обществ с ограниченной ответственностью другие. Индивидуально можно настроить лишь вид интерфейса, например, цвет фона, размер и тип шрифта, вид таблиц и списков. Если пользователю нужны особенные настройки, которые актуальны конкретно для его предприятия, то сделать это в онлайн-сервисах пользователь не возможно.

Итак, облачная бухгалтерия, в большинстве случаев облегчит ускорит и обезопасит составление отчетности. Но, если у пользователя нет постоянного доступа к Интернету, либо специфика деятельности предприятия требует доработку программы ведения бухгалтерии «под себя», то стоит задуматься о покупке программы.

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА В ЧАСТИНІ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ

*Дідур С.В., д.е.н., проф.
Кроленко О.Ю., Циган К.А.*

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

Для того, щоб здійснювати процес виробництва, підприємство має зберігати в необхідних розмірах залишки запасних частин, палива, комплектуючих, напівфабрикатів та інших виробничих запасів, використання яких збільшує витрати на виробництво.

Суть процесу виробництва в бухгалтерському обліку є створення готової продукції та визначення її виробничої собівартості з урахуванням використаних запасів.

Загальні правила відображення запасів у звітності регламентуються міжнародним стандартом 2 «Запаси». Стандарт дає визначення запасів, встановлює їх первинну вартість (собівартість), пропонує методи розрахунку собівартості, правила оцінки запасів при відображенні у звітності, визначає порядок їх списання на витрати звітного періоду та пред'являє вимоги до розкриття інформації про запаси у звітності.

Стандарт встановлює наступні правила:

Запаси – це активи, які:

- утримуються з метою продажу у нормальних умовах господарської діяльності;
- знаходяться у процесі виробництва для наступного продажу;
- представляє собою сировина і матеріали, які будуть використані у процесі виробництва або надання послуг.

Таким чином, до запасів відносять запаси товарів (торгівельні підприємства), запаси готової продукції, незавершеного виробництва і сировина і матеріали (виробничі підприємства), що представляють собою окремі категорії.

Трактування запасів згідно з американськими стандартами в цілому аналогічно вимогам міжнародних стандартів, однак існують деякі відмінності та облікова практика, що склалась.

Загальне правило відображення запасів в обліку – запаси відображаються в обліку тільки, у тому випадку, коли право власності на них переходить до покупця. На практиці, зазвичай, їх відображають у момент отримання.

Однак існують конкретні правила для ряду конкретних ситуацій. За американськими стандартами, встановлюють такі правила для товарів в дорозі (відображаються в обліку у момент переходу права власності – у момент відвантаження або в момент отримання незалежно від фізичного надходження товарів); товарів, переданих на консигнацію (залишаються на балансе власника) тощо.

Облікова політика підприємства являє собою сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності. Будь-яку варіантність методів оцінки і принципів обліку, що допускається вітчизняними нормативними актами з бухгалтерського обліку, можна вважати елементом облікової політики.

При цьому з варіантів елементів облікової політики, що пропонуються нормативними документами з бухгалтерського обліку, суб'єкт господарювання повинен обрати відповідні методи оцінки й обліку статей звітності, які відображають специфіку його діяльності.

Можливість вибору, у свою чергу, передбачає наявність варіантів, із яких, власне, і можна зробити такий вибір.

Але не будь-який перелік є набором варіантів елементів облікової політики (табл. 1).

Елементи облікової політики

| Елементи облікової політики | Альтернативні варіанти обліку |
|---|--|
| Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» | |
| Одиниця обліку запасів | – найменування; – однорідна група (вид) |
| Метод обліку транспортно-заготівельних витрат | – шляхом, прямого списання транспортно-заготівельних витрат до первісної вартості одиниці запасів, що придбаваються (за можливості точного розподілу (віднесення)); – за середнім відсотком (при узагальненні суми транспортно-заготівельних витрат на окремому субрахунку з подальшим їх розподілом) |
| Методи оцінки вибуття | – ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів; – середньозваженої собівартості; – собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО); – нормативних витрат; – ціни продажу |
| База розподілу транспортно-заготівельних витрат, що прямо включаються до первісної вартості запасів | за кількісним критерієм: – вага; – об'єм; кількість місць; – одиниць; за вартісним критерієм: – ціна одиниці запасів |
| Періодичність визначення середньозваженої собівартості одиниці запасів | Самостійно встановлюється підприємством |
| Призначення та умови використання запасів | Самостійно встановлюється підприємством |

Потрібно також звернути увагу на те, що допустимі нормативними актами з бухгалтерського обліку варіанти елементів облікової політики не передбачають однаковий алгоритм їх вибору. Умовно можна виділити, принаймні, 2 групи з них:

I – об'єднує ті елементи, з двох (або кількох) альтернативних варіантів яких підприємство може обрати лише один варіант. Сюди можуть бути віднесені такі елементи облікової політики:

- порядок обліку і розподілу ТЗВ;
- періодичність визначення середньозваженої собівартості одиниці запасів;

II – включає елементи облікової політики, які не передбачають умови обов'язкового вибору тільки одного варіанта з допустимих (хоча може бути обраний й лише один). У такому випадку за власним рішенням підприємства можуть бути застосовані усі(або кілька) передбачені нормативними документами варіанти одночасно у відношенні різних груп активів.

Наприклад, підприємство роздрібної торгівлі може застосувати усі методи вибуття запасів, регламентовані П(С)БО 9, за умови, що для всіх одиниць бухгалтерського обліку запасів (тобто найменування чи однорідної групи/виду), що мають однакове призначення й однакові умови використання, буде застосуватися один метод.

Визначаючись із вибором, головне – завжди оцінювати наслідки застосування того чи іншого варіанта елемента облікової політики, виходячи зі специфіки діяльності підприємства, його фінансового стану та інших факторів.

Основні елементи облікової політики, які обов'язково повинні бути в наказі про облікову політику.

УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ НА ПАТ «ПОЛТАВАОБЛЕНЕРГО»

Кобеньак С.О.

Науковий керівник: Ховрак І.В., к.е.н., доц.

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

Сучасний етап трансформації економіки України та її енергетичного сектора ознаменується проходженням тенденцій четвертої промислової революції. Її основною суттю виступає автоматизація бізнес-процесів, використання інтелектуальних технологій і систем в управлінській діяльності. Очевидну роль цифровізація відіграє й на процесі управління оборотними активами підприємства, оскільки автоматизація бухгалтерського та управлінського обліку дозволяє ефективніше вирішувати завдання по визначенню необхідного рівня оборотних коштів для підтримки, а також визначення оптимального процесу виробничого циклу підприємства. Особливо, дана проблематика актуальна для енергетичного сектора України, зокрема ПАТ «Полтаваобленерго».

У сучасних умовах існує низка ризиків, що негативно відображаються на ефективності управління оборотними активами підприємства. До них відносяться: дефіцит грошових коштів для ведення фінансово-господарської діяльності; недостатність кредитного потенціалу; надлишок виробничих запасів підприємства або їх нестача; надмірний обсяг неліквідних активів в структурі оборотного капіталу; висока питома вага дебіторської заборгованості, особливо довгострокової (від кількох місяців).

Для підвищення ефективності процесу управління оборотними активами ПАТ «Полтаваобленерго» необхідно дотримуватись найважливіших принципів: нормування; використання оборотного капіталу виключно за цільовим призначенням; принцип збереження, раціонального використання і прискорення оборотності. Як правило, порушення останнього принципу є популярним явищем для українських компаній енергетичного сектора. Прикладом може служити покриття фонду оплати праці не дивлячись на низький обсяг виручки і прибутку.

В умовах сучасної ринкової економіки, для ефективного управління оборотними активами, крім дотримання принципів, необхідно виконання наступних дій: забезпечувати оптимальне співвідношення між обсягом оборотного капіталу і його виробничою потребою; мінімізувати витрати на створення виробничих запасів підприємства; забезпечувати мінімальний термін перебування оборотних коштів у виробничих запасах при дотриманні безперервного виробничого циклу.

Залежно від умов і цілей управління оборотними активами підприємства формується стратегія або модель даного процесу. Для прикладу, важливою складовою управління оборотними активами ПАТ «Полтаваобленерго» виступає визначення оптимальної потреби в оборотних коштах. Вона може бути розрахована за допомогою трьох основних методів [1]: аналітичний; коефіцієнтний; метод прямого рахунку.

Як правило, метод прямого рахунку найбільш складний, але використовується найчастіше при організації нового підприємства. Аналітичний і коефіцієнтний метод, раціональніше використовувати при поєднанні. За допомогою такої моделі, керівництво підприємства спочатку визначить за допомогою аналітичного методу рівень необхідності в оборотних коштах в залежності від обсягу виробництва, а далі, за допомогою коефіцієнтного методу, буде визначати зміну обсягу власного виробництва.

Список використаних джерел:

1. Безбородова Т.В., Даншина Т.В. Управління оборотними активами підприємства. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/1_2017/13.pdf (дата звернення: 16.11.2019).

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Арістарова О.А.

Науковий керівник: Онищенко О.В., к.е.н., доц.

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

Основа економічного розвитку підприємства, основний показник ефективності господарювання – прибуток, що є головним фактором, який визначає гостроту та необхідність вирішення проблем удосконалення обліку фінансових результатів з метою формування надійного фундаменту для підвищення економічної результативності підприємств.

Фінансові результати як облікова категорія визначаються різницею між доходами і витратами або приростом (зменшенням) власного капіталу підприємства, створеним в процесі підприємницької діяльності за звітний період за виключенням зміни капіталу за рахунок внесків або вилучення власниками. Таке визначення найбільш повно розкриває сутність фінансових результатів і підтверджується при формуванні фінансової звітності, яка передбачає відображення фінансових результатів, а саме Балансу і Звіту про фінансові результати. Згідно з Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій фінансові результати формуються в розрізі видів діяльності. Кожен вид діяльності характеризується доходами і витратами, що необхідні для отримання цих доходів (згідно принципу нарахування та відповідності доходів і витрат). Слід зазначити, що вищезазначений принцип разом з високим ступенем деталізації доходів і витрат створює систему, яка є досить зручною для складання звітності та максимально наочною для прийняття рішень.

Якісних змін потребують всі важелі управління, в тому числі облік і аналіз. Зробити це неможливо без достовірної, належним чином обробленої та підготовленої для управління інформації про фінансово - господарську діяльність підприємства. Інструментом для одержання такої інформації виступає система бухгалтерського обліку.

З метою покращення розглянутої вище організації бухгалтерського обліку пропонується удосконалити систему обліку і внутрішнього контролю за наступними напрямками:

1) вдосконалення нормативно-законодавчої бази, що регулює питання обліку фінансових результатів звітного періоду. Для цього пропонується на державному рівні провести юридичне узгодження нормативно-правової бази в частині приведення до спільного знаменника питань щодо:

- однозначного визначення понять доходи, витрати і фінансові результати, а також ознак і критеріїв їх визнання;

- формування і подальшого затвердження галузевих нормативних актів, в яких були б виділені чіткі критерії визнання витрат і доходів для цілей обліку;

- юридичного узгодження бухгалтерського та податкового законодавства в частині визначення моменту визнання доходів, витрат, фінансових результатів звітного періоду та кінцевого показника діяльності організації - нерозподіленого прибутку (непокритого збитку):

- посилення відповідальності керівників і бухгалтерів за неналежним виконанням контрольних функцій з боку організації за правильністю відображення даних в первинних документах, облікових регістрах і формах звітності;

2) вдосконалення обліку фінансових результатів організації за допомогою розробки внутрішніх регламентів спрямованих на нівелювання двоякого трактування норм чинного законодавства. Для цього необхідно розробити і затвердити наступні документи: Наказ про облікову політику, робочий план рахунків, типову кореспонденцію, методики формування звіту про фінансові результати.

Для підвищення аналітичності обліку пропонується розробити систему рахунків аналітичного обліку, використання яких в подальшому дадуть можливість управлінському персоналу - проводити аналіз структури, динаміки доходів і витрат;

- проводити факторний аналіз фінансових результатів звітного періоду з метою оптимізації статей доходів і витрат організації;

- розробляти проекти управлінських рішень спрямованих на збільшення показника «фінансовий результат звітного періоду»;

- розробити уніфіковані облікові реєстри, в яких би відображалися дані синтетичного та аналітичного обліку фінансових результатів організації.

Для приведення обліку доходів, витрат і фінансових результатів до єдиної системи групування важливо уточнити класифікацію з врахуванням визначень передбачених національними стандартами щодо видів діяльності. Так, згідно з визначенням інвестиційної діяльності доходи і втрати від участі в капіталі (рахунок 72 і 96 відповідно), які на сьогоднішній день відносяться до результатів фінансової діяльності, доцільно віднести до результатів інвестиційної діяльності.

З метою оперативного, достовірного формування фінансових результатів на підприємстві залежно від видів діяльності виникає потреба відкриття до рахунку 79 «Фінансові результати» субрахунку 79.5 «Фінансовий результат звітного періоду», що не суперечить чинному законодавству. Саме таке нововведення сприятиме узагальненню інформації про фінансові результати, яку використовують для складання проміжної та річної фінансової звітності. На субрахунку буде акумулюватися інформація про доходи та витрати всіх субрахунків рахунку 79 «Фінансові результати», тобто протягом року контролюється одержання фінансового результату підприємства в розрізі усіх видів діяльності. Введення субрахунку 79.5 «Фінансовий результат звітного періоду» сприяє достовірному відображенню в обліку процесу формування інформації про фінансові результати за звітний період, забезпечує повну інформацію для складання Звіту за формою № 2 «Звіт про фінансові результати». Інформація може бути використана підприємством для аналізу внутрішньогосподарської діяльності підрозділів підприємства на основі затвердженої облікової політики, визначення податку на прибуток, оперативного складання фінансової звітності.

Більш обґрунтованим є підхід, коли структура Звіту про фінансові результати відповідає розподілу діяльності на операційну, фінансову та інвестиційну, який використовується у Звіті про рух грошових коштів. Така узгодженість між формами звітності дозволяє досягти комплексного підходу при складанні фінансової звітності та покращує їх взаємозв'язок. Крім того, використання розподілу фінансових результатів за видами діяльності є перспективним напрямком розвитку системи бухгалтерського обліку та економічного аналізу, оскільки дасть змогу отримувати оперативну інформацію про активність та результативність роботи підприємства в розрізі окремих видів її діяльності, що є надзвичайно цінним в управлінні підприємством.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні (зі змінами і доповненнями) Закон України № 996-XIV від 16.07.1999.

2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку, активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій, організацій і підприємств (зі змінами і доповненнями) №291 від 30.11.1999.

3. Параскевич Л. В. Проблеми обліку фінансового результату промислового підприємства. *Сталий розвиток економіки : Всеукраїнський науково-виробничий журнал*. 2010. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2010_1/123.pdf.

4. Ковальчук О.В. Удосконалення методики обліку фінансових результатів. *Інвестиції: практика та досвід*. 2008. №7. С. 30 – 31.

5. Удосконалення методів оцінки ефективності функціонування підприємств : [монографія]. В. Я. Нусінов., А. М. Турило, О. В. Нусінова, Н. М. Кругла. Кривий Ріг : Видавничий дім, 2007. 135 с.

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ

Миرونюк В.С.

Науковий керівник: Онищенко О.В.

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

При вдосконаленні структури бухгалтерії одним з найважливіших факторів є можливість здійснення контролю за точністю облікових даних і надійність інформаційних зв'язків як всередині бухгалтерії, так і між бухгалтерією та підрозділами підприємства. Зважаючи на це, перспективною є побудова структури бухгалтерії при застосуванні комп'ютерів, що складається з двох основних відділів: відділу інформаційної системи та відділу контролю.

На промислових підприємствах ведення податкового обліку виробничих запасів ускладнюється через те, що Планом рахунків не передбачено окремих синтетичних рахунків для обліку валових витрат і валових доходів. На практиці бухгалтерів у кінці звітної періоду необхідно займатися вибіркою даних, необхідних для складання податкової звітності, з Головної книги [3].

Для полегшення ведення податкового обліку та складання звітності пропонується на підприємствах впровадити план рахунків для податкового обліку, який би враховував відображення всіх даних для складання податкової звітності. Протягом звітної періоду складати накопичувальні відомості та журнали безпосередньо з податкових платежів і відрахувань за рахунками податкового обліку.

Все це дозволить зменшити обсяг роботи бухгалтерів підприємства, що в свою чергу дозволить зменшити помилки та розбіжності між фінансовим та податковим обліками, а також зменшити затрати на ведення обліку на підприємстві.

Таким чином можна сказати, що розв'язання задач оперативного економічного аналізу виробничих запасів за допомогою комп'ютерів дасть можливість підвищити якість оперативного управління не лише в процесі їх витрачання, але й на всіх інших етапах – моделювання, нормування, забезпечення.

Шляхи економії товарно-матеріальних цінностей – основні методи і заходи, проведення яких забезпечує зниження витрат сировини, матеріалів, палива та електроенергії на одиницю виробу або одиницю роботи. Серед шляхів економії на підприємствах можна зазначити наступні:

- поліпшення підготовки сировини і матеріалів до виробничого споживання;
- підвищення всієї культури виробництва, і зокрема ліквідація браку продукції, забезпечення належного збереження матеріальних ресурсів;
- поліпшення нормування витрат матеріальних ресурсів;
- підвищення відповідальності і посилення матеріальної зацікавленості працівників в економічному використанні сировини, матеріалів, палива, електроенергії, інструменту, тари;
- організація чіткої роботи органів матеріально-технічного постачання в цілях забезпечення своєчасної і комплектної подачі матеріалів до робочих місць;

- здійснення систематичного контролю за раціональним використанням матеріальних ресурсів на виробництві.

Також одним з кроків, який допоможе налагодити документальне оформлення списання палива та додатково забезпечити підприємство від неправомірних дорікань контролерів, – зафіксувати відповідний порядок списання палива окремим внутрішнім наказом по підприємству [4].

Такий документ можна назвати, до прикладу, «Положення про документальне оформлення списання палива». У ньому доцільно зафіксувати такі аспекти:

- коло осіб (посади працівників), відповідальних за заповнення та подання до бухгалтерії подорожнього листа (аналога цього документа), а також бухгалтера, відповідального за ведення обліку пального (якщо на підприємстві працює бухгалтерська служба);

- періодичність складення первинних документів на списання пального, етапи їх переміщення між відповідальними особами, порядок їх передання до бухгалтерії;

- форми документів, за якими списують пальне;

- у разі застосування типової форми подорожнього листа можна перелічити не релевантні для підприємства реквізити, які в ньому можна не заповнювати, або ж вказати, що «ситуативні» реквізити заповнюються лише за необхідністю й їх відсутність не може впливати на визнання господарської операції. Звісно, у цей перелік не можуть потрапити обов'язкові реквізити первинних документів, указані у ч.2 ст.9 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99р.№996-XIV (далі – Закон про бухоблік) [1].

У обговорюваному внутрішньому документі можна прописати й інші положення, які матимуть значення у спірних ситуаціях. Це дозволить підприємству трактувати їх не як власний недогляд, а як позицію щодо документального оформлення списання палива в рамках дозволеного чинним законодавством.

Підприємство для цілей списання палива може використовувати як стару типову форму подорожнього листа, так і самостійно розроблену форму такого первинного документа. Її можна «намалювати» з урахуванням специфіки діяльності підприємства, навіть під кожен конкретний автомобіль, який є в розпорядженні. Звісно, необхідно враховувати всі обов'язкові реквізити, передбачені ч.2 ст.9 Закону про бухгалтерський облік (див.п.2.7 Положення про документальне забезпечення записів в бухгалтерському обліку, затвердженого наказом Міністерства України від 24.05.95 р.№88). Зазначене право підтверджується в листах Мінінфраструктури України від 23.04.13р. №4492/25/10-13, ДФСУ від 09.06.15 р. № 119999/6/99-99-19-01-01-15; ДФСУ від 02.11.15р. №23178/6/99-19-02-02-15.

Але, як вказують контролери: така форма первинної документації має бути встановлена обліковою політикою підприємства, але обов'язку вказувати її саме в наказі про облікову політику не передбачено. Достатнім є затвердження форми подорожнього листа в окремому наказі по підприємству чи додатком до вищезгаданого положення, яке устанавлює документальне оформлення списання палива.

Для визначення своєї форми можна орієнтуватися, зокрема, на типову форму подорожнього листа, видаливши в ній непотрібні графи та рядки. Такий власно розроблений документ може називатися «Подорожній лист ___» або будь-яким іншим чином. Підприємство може проявити фантазію під час його розробки й обрати найбільш оптимальний варіант для своєї діяльності.

Для економічного використання запасів пального дані фактичного пробігу порівнюють із розрахунковими (норми, тимчасові норми, власно розроблені норми, з урахуванням поправочних коефіцієнтів). Так можна визначити, чи здійснено понаднормове витрачання палива. На практиці для відстежування пробігу, маршруту та витрачання пального доцільно використовувати GPS-моніторинг та датчики витрачання пального.

Список використаних джерел:

1. Закон «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99. №996 – XIV.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. № 246.
3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 21 грудня 1999 р. №893/4186.
4. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів: Затверджені наказом Мінфіну України від 10.02.2007 р. № 2.
5. Кім Ю.Г. Бухгалтерський та податковий облік: первинні документи та порядок їх заповнення: [навчальний посібник]. Київ : Центр учбової літератури. 2017. 599 с.

СЕКЦІЯ 5 МАРКЕТИНГОВА СКЛАДОВА СТІЙКОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

*Кушнір О.К., к.е.н., доц.
Галицький Б.В.
Кам'янець-Подільський національний
університет ім. І. Огієнка*

В ринкових умовах господарювання організація маркетингової діяльності є обов'язковою умовою, що забезпечить ефективну виробничу, збутову, науково-технічну, інноваційну діяльність підприємства з урахуванням попиту та вимог споживачів. Виникає необхідність переходу підприємств від застарілих методів управління і господарювання до нових, науково-обґрунтованих ринкових методів, які передбачають маркетинговий підхід.

Як зазначає Примак Т.О., організація маркетингу – це структура управління маркетинговими функціями, яка встановлює підпорядкованість і відповідальність за реалізацію поставлених цілей і виконання завдань. Функції маркетингу виконує служба маркетингу, яка за організаційною структурою може бути функціональною, регіональною, товарною, сегментною, збутовою, товарно-ринковою. [1, с. 197].

Створення маркетингового підрозділу залежить від цілей підприємства, його фінансових можливостей, специфіки продукції, що випускається, організаційної структури і його розміру. На великих підприємствах створюються служби маркетингу, на малих і середніх – відділи. У деяких фірмах взагалі відсутня необхідність у формуванні власного відділу, тому в кращому випадку там є один маркетолог, а в гіршому його функції виконує співробітник.

Організація маркетингової діяльності на будь-якому підприємстві повинна починатися із переорієнтації менеджменту підприємства на маркетинговий підхід в управлінні. Для цього не достатньо лише створити відділ маркетингу із відповідним штатом працівників, а необхідно ув'язати всі структурні підрозділи підприємства разом із маркетинговим відділом у єдину систему прийняття управлінських рішень, всі елементи якої взаємопов'язані, взаємозалежні і злагоджені у виконанні своїх функцій. Тільки за умови прийняття концепції маркетингу за основу формування будь-якого управлінського рішення підприємство має змогу досягнути бажаного комерційного результату та уникнути загроз, присутніх на ринку [2].

Організація маркетингової діяльності передбачає наступні заходи (рис. 1).

Становлення нової організаційної структури, орієнтованої на маркетинг, повинно здійснюватися в три етапи. На першому етапі до функціональних обов'язків штатних працівників діючих традиційних структурних підрозділів необхідно додати відповідні маркетингові функції. На другому етапі до складу традиційних структурних підрозділів потрібно ввести новий підрозділ – відділ (службу) маркетингу. На третьому етапі завершується становлення нової організаційної структури підприємства, орієнтованої на маркетинг. Традиційні структурні підрозділи повинні бути реорганізовані в окремі служби, що входять до складу відповідних відділів блоку основних підрозділів [3, с. 447-451].

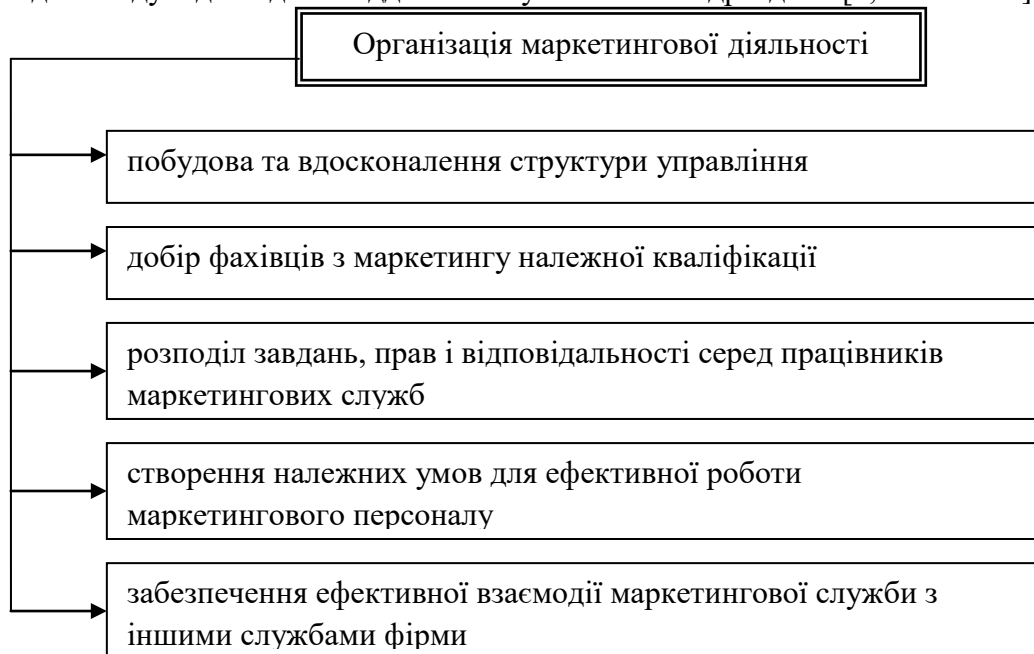


Рис. 1. Організація маркетингової діяльності

Отже, організація маркетингової діяльності на підприємстві забезпечить орієнтацію на ринок споживання, враховуватиме елементи конкуренції, здійснюватиме інтеграцію у світовий економічний простір.

Список використаних джерел:

1. Примак Т.О. Маркетинг: Навч. посіб. К.: МАУП, 2004. 228 с.
2. Організація маркетингової служби на підприємстві URL: https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/fmib/17nebava_ekonomika_organizaciya_virobnichoyi_diyalnos ti/152.htm (дата звернення 12.11.2019).
3. Балабанова Л.В., Холод В.В., Балабанова І.В. Маркетинг підприємства. Навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2012. 612 с.

ПРАКТИКА ЗАПРОВАДЖЕННЯ НОВОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ СПОЖИВЧОЮ ЦІННІСТЮ ЗАЛІЗНИЧНИХ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

*Бакалінський О.В., д.е.н., проф.
Національний транспортний університет
Мельник Т.С., к.е.н.
Акціонерне товариство «Українська залізниця»*

Новий вид пасажирських перевезень – денними швидкісними поїздами – з'явився у 2012 р. Цьому передувала розробка вченими галузі спільно з фахівцями-практиками

економічного обґрунтування та відповідних рекомендацій щодо комплексу маркетингу нової послуги [1, с. 8-18]. Попри це вагома частина порад і висновків науковців була проігнорована, в результаті очікування пасажирів від новітнього рухомого складу не були виправдані, що викликало негативне ставлення до денних швидкісних перевезень з боку суспільства.

Однак сьогодні показники населеності поїздів свідчать про зростання попиту на поїздки швидкісними денними потягами. Частково він став наслідком скорочення експлуатації нічних поїздів через застарілість рухомого складу та виведення їх з експлуатації. У зв'язку з цим в авторів виникла низка пошукових питань, на які в наявних публікаціях відповіді не знайдено, а саме: «Чи існують інші суттєві чинники збільшення попиту на швидкісні поїзди?»; «Якою є структура та величина споживчої цінності (СЦ) такої транспортної послуги?»; «Яким сьогодні має бути управлінський вплив заради збільшення СЦ?»; «За якими параметрами слід виділяти сегменти пасажирів денних та нічних потягів?». Крім того, введення нового виду перевезень підштовхнуло розвиток підходів до управління СЦ транспортної послуги [2, с. 186-187].

Разом це спричинило необхідність порівняти практичні результати традиційних (старих) і нових дослідницьких підходів з точки зору повноти та релевантності інформації, яку вони здатні надавати менеджменту залізниць при управлінні СЦ транспортної послуги. Після порівняння постало завдання з побудови методик проведення досліджень на залізничному пасажирському транспорті, на якому, як і в інших сервісних галузях, кілька сегментів клієнтів обслуговуються одночасно у спільному просторі. Загальний підхід до досліджень можна представити в нижчевикладених кроках.

На першому етапі досліджень у трьох фокус-групах було проведено дискусії щодо поїздок залізницями України денними і нічними потягами. В результаті було сформовано перелік жертв і переваг, що утворюють СЦ транспортної послуги. За ним розроблялась шкала Лікерта [3, с. 26-33] та відповідна форма для проведення інтерв'ю, яке включало 19 позитивних та негативних тверджень, що відображали всі етапи поїздки залізницею. Ступінь згоди з твердженнями оцінювався за вибором відповідей з переліку: «не погоджуюсь», «скоріше не погоджуюсь», «нейтральний», «скоріше погоджуюсь», «погоджуюсь».

Опитування проводились на другому етапі робіт. Загальна кількість респондентів – 823 осіб. Частка чоловіків серед опитаних склала 41%, жінок – 59%. Не всі респонденти користувались як денними, так і нічними поїздами: денними користувались 61% респондентів (відповідно не користувались 39%), а нічними – 89% опитаних (не користувались 11%).

Розрахунок величини СЦ транспортної послуги та сегментація клієнтів здійснювались за методиками, що розкриті в роботах авторів [2, с. 110-114, 156-164, 167-174].

Розподіл респондентів за величиною СЦ послуги нічних та денних перевезень показав, що частка респондентів, взаємодія перевізника з якими формує додатну СЦ послуги, є значно більшою в денних перевезеннях. Також СЦ денних перевезень сягає більших величин: середня величина СЦ перевезень залізницями для нічних перевезень склала 1,0, а денних – 8,3 одиниць атит'юду за шкалою Лікерта.

Рішення щодо того, чи влаштовує респондента величина жертв (або переваг), приймалося на основі порівняння її з медіаною масиву ущемлень (переваг). Результати сегментації зведено до табл. 1.

Верхня частина табл. 1 показує, що ставлення лише 12% пасажирів до поїздок денними потягами виявилось негативним, що не є загрозою, яка потребує реакції з боку перевізника. Проте в нічних перевезеннях воно дорівнює вже 42%, а переважну частину з них (три чверті – 29%) складають ті клієнти, яких не влаштовують, як жертви, так і переваги.

Таблиця 1

Сегменти респондентів за напрямками пошуку ними СЦ транспортної послуги, % загальної кількості

| Споживча цінність | Жертви | Переваги | Нічні перевезення, % | Денні перевезення, % |
|-------------------|----------------|----------------|----------------------|----------------------|
| СЦ < 0 | Не влаштовують | Влаштовують | 1 | 0 |
| | Влаштовують | Не влаштовують | 11 | 1 |
| | Влаштовують | Влаштовують | 1 | 0 |
| | Не влаштовують | Не влаштовують | 29 | 11 |
| Разом при СЦ < 0 | | | 42 | 12 |
| СЦ > 0 | Не влаштовують | Влаштовують | 13 | 21 |
| | Влаштовують | Не влаштовують | 16 | 15 |
| | Влаштовують | Влаштовують | 20 | 23 |
| | Не влаштовують | Не влаштовують | 9 | 29 |
| Разом при СЦ > 0 | | | 58 | 88 |

Джерело: дані власно організованого польового маркетингового дослідження

Очевидний висновок – потрібно одночасно корегувати елементи як жертв, так і переваг послуги з нічних перевезень. Наступним кроком менеджменту має стати аналіз змісту жертв і переваг нічних перевезень задля виявлення основних точок впливу.

З нижньої частини табл. 1 видно, що частка пасажирів, яких задовольняють жертви і переваги, є практично однаковою для нічних (20%) і денних (23%) перевезень. Частки здатних змиритися з жертвами, але незадоволених перевагами, теж однакові – 16% (нічні) та 15% (денні). Суттєвою є різниця між частками тих, кого не влаштовують як, так і переваги – 9% (нічні) проти 29% (денні). Комбінація «жертви не влаштовують – переваги влаштовують» притаманна 13% подорожуючих нічними та 21% – денними потягами. Таким чином, логічним напрямом управлінського впливу є одночасна робота з жертвами і перевагами денних перевезень та збільшення переваг нічних подорожей. Далі потрібно виявляти ті елементи змісту жертв і переваг, які потребують корекції.

Далі за результатами маркетингового дослідження нами було визначено, які саме жертви та переваги пасажирів залізниці вважають найбільшими (найменшими); при цьому до уваги не брався поділ на нічні та денні перевезення. Однак при перехресному аналізі нічних і денних перевезень було виявлено значні відмінності ставлення пасажирів до жертв і переваг.

Головний **висновок** з проведеного дослідження, який знайшов практичне підтвердження, – традиційний підхід до управління СЦ послуги, який полягає в поступовому і невпорядкованому точковому впливі на елементи жертв і переваг в надії на пошук оптимуму ставлення всієї сукупності клієнтів, є хибним. Коли кілька сегментів клієнтів обслуговуються одночасно у спільному просторі, продуктивним є лише цілісне управління СЦ сервісу та відповідні підходи, методи і методики проведення маркетингових досліджень.

Список використаних джерел:

1. Бакалінський О.В., Христофор О.В., Мельник Т.С. Маркетинговий супровід запровадження руху двоповерхових вагонів в Україні. *Вагонний парк*. 2010. № 1. С. 6-21.
2. Бакалінський О.В., Мельник Т.С. Маркетингові дослідження при тотальному управлінні споживчою цінністю перевезень пасажирів залізницями. Монографія. Київ: Національний транспортний університет. 2018. .288 с.
3. Likert R.A Technique for the Measurement of Attitudes. *Archives of Psychology*. 1932. № 40. pp. 1-55.

ВНЕДРЕНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ LEANPRODUCTION: ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ

*Гарипова Л.В., к.э.н., доц.
Братишко Н.П., к.э.н., доц.
БИТУ (филиал) ФГБОУ ВО «МГУТУ
им. К.Г. Разумовского (ПКУ)», г. Мелеуз, Россия*

В современной рыночной экономике добиваются успеха только те предприятия, которые способны быть эффективными. Чтобы добиться конкурентного преимущества, фирмам следует максимально сократить свои затраты по сравнению с затратами конкурентов [1, с.443]. Поэтому сокращать внутренние издержки и повышать эффективность производства необходимо комплексно, используя современные логистические концепции (технологий). Одной из распространенных логистических концепций широко применяемой в настоящее время в практической деятельности предприятия относится концепция LeanProduction, или «Бережливое производство».

Благодаря принципам LeanProduction предприятия получают возможность увеличить свою экономическую эффективность, избавиться от ненужных затрат, улучшить качество продукции, преодолеть кризисное состояние и иметь возможность конкурировать на рынке, в том числе международном. Поэтому в современных рыночных условиях внедрение инструментов LeanProduction является уже не столько добровольным желанием и выбором самого предприятия, а вызвано необходимостью и требованиями российских и зарубежных заказчиков.

Для наиболее наглядного представления отличий LeanProduction от традиционной концепции управления производством и выделения основных преимуществ LeanProduction проведем ряд сравнений в табл.1.

Таким образом, при повышении эффективности и конкурентоспособности предприятия применение принципов LeanProduction является неоспоримым преимуществом перед традиционным подходом в управлении организацией.

Таблица 1

Сравнительная характеристика традиционной концепции управления и концепции LeanProduction

| Характеристики | Традиционная концепция управления | Концепция LeanProduction |
|--------------------------|--|--|
| Цель | Выполнение показателей | Постоянное улучшение |
| Приоритеты | Ориентация на результат | Ориентация на процессы совершенствования и результат |
| Управление производством | Разделение и детализация операций | Операции выстроены в поток, скорость работы производства соответствует спросу |
| Планирование работы | Используются «толкающая» система планирования | Используются «вытягивающая» система планирования |
| Организация производства | Производство ориентировано на выпуск изделий крупными партиями для снижения числа переналадок, отсутствует гибкость производственного процесса | Производство ориентировано на выпуск изделий малыми партиями вследствие сокращения времени переналадки, что позволяет быстро перестраиваться на другое изделие |
| Менеджмент | Менеджеры решают текущие проблемы и ориентированы на выполнение показателей | Менеджеры ориентированы на предотвращение причин, которые могут вызвать проблемы |

Для того чтобы в полной мере иметь представление о технологии внедрения элементов LeanProduction рассмотрим основные подходы по внедрению концепции LeanProduction.

Серьезный вклад в философию LeanProduction внес Джеймс Вумек, один из авторов всемирно известной книги «Машина, которая изменила мир». Джеймс Вумек предлагает внедрять концепцию LeanProduction на производстве исходя из движения от частного к общему, т.е. от более мелких задач к пересмотру всего производственного процесса и параллельно запуская процесс непрерывного совершенствования и максимального вовлечения большего количества цехов, отделов, участков и персонала.

Деннис Хоббс, являющийся автором многочисленных статей, популярный лектор, бизнес - консультант с 30-летним опытом работы в различных отраслях, сертифицированный специалист по управлению производством и материальными запасами (СРІМ), член Американского Общества по управлению производством и распределением материалов (APICS), президент компании «MfgMatters» в своей книге «Внедрение бережливого производства» описал пошаговую инструкцию по внедрению бережливого производства. Годход Д. Хоббса приведет к оптимизации производственных процессов через трансформацию бизнеса в бережливое производство.

Лонни Уилсон – консультант по вопросам бережливого производства, основатель консалтинговой фирмы QualityConsultants, в своей работе «Внедрение бережливого производства на предприятии», обобщает многолетний опыт работы в качестве консультанта по внедрению бережливого производства и дает конкретные рекомендации по внедрению этого подхода. По мнению Лонни Уилсона задача компании заключается в следующем: «минимизировать отклонения в производственной системе и тем самым сократить объем запасов без снижения качества обслуживания клиентов». Данный подход предполагает постепенный переход к бережливому производству, так как на каждом этапе извлекается опыт для недопущения ошибок при реализации последующих этапов. Л. Уилсон подчеркивает, что «главная задача – перевести всю организацию в такое состояние, когда она будет создавать тот же (или больший) объем ценности для клиентов, но с меньшими издержками и потерями.

Таким образом, американский исследователь Джеймс Вумек предлагает картировать поток создания ценности, Деннис Хоббс – трансформировать весь бизнес в «бережливое производство», а подход Лонни Уилсона предполагает минимизацию и полное устранение каких либо отклонений в производственной системе, а особенно в минимизации запасов без снижения качества обслуживания клиентов.

Итак, американский исследователь Джеймс Вумек предлагает картировать поток создания ценности, Деннис Хоббс – трансформировать весь бизнес в «бережливое производство», а подход Лонни Уилсона предполагает минимизацию и полное устранение каких либо отклонений в производственной системе, а особенно в минимизации запасов без снижения качества обслуживания клиентов. Также необходимо отметить тот факт, что данные авторы специализируются на внедрении «бережливого производства» в различных отраслях промышленного производства и сфере услуг, этим и вызваны отличия в подходах по внедрению LeanProduction

На основе проведенного анализа можно сделать вывод о том, что универсального алгоритма для реализации внедрения принципов LeanProduction на предприятии нет, так как на практике не существует двух одинаковых проектов по внедрению LeanProduction. Но, опираясь на основные подходы, применяемые на практике ведущими специалистами в данной области, можно выработать рекомендации для тех компаний, которые намерены внедрять LeanProduction.

Необходимо отметить, что при выборе любого алгоритма необходимо составить подробный план его внедрения с указанием конкретных ответственных и сроков реализации пунктов плана.

Список использованных источников:

1. Вумек Дж. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. М. : Альпина Паблишер. 2016. 472с.
2. Хоббс Д. Внедрение бережливого производства: Практическое руководство по оптимизации бизнеса. М. : Гревцов Паблишер. 2007. 352 с.
3. Mohanty R. P., Mishra D., Mishra T. Production as a Service: An Analysis of Theory of Constraints (TOC) Methods. *Journal of Studies on Manufacturing*. Vol.1. 2010. Iss.2-3. pp. 108 – 119.

СЕКЦІЯ 6 ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ

ЕФЕКТИВНІСТЬ НАДАННЯ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ В КОНТЕКСТІ ТЕОРІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ

Велькін Б.О.

*Науковий керівник: Дорожкіна Г.М., к.е.н., доц.
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського*

Основною проблемою пасажирських перевезень є удосконалення перевізного процесу та покращення якості обслуговування пасажирів. Особливості діяльності щодо надання послуг зводяться до істин: послуги не можуть існувати зовні процесу їх надавання; послуги являють собою конкретну споживчу вартість тільки у визначений час та в конкретному місці або напрямку, що обмежує можливість їх заміни на ринку; продаж послуг.

Система менеджменту якості автотранспортного підприємства призначена для впровадження на ньому ефективних інструментів конкурентоспроможності та з метою забезпечення показників якості його роботи і безперервного контролю процесу надання послуг.

Основними видами пасажирського транспорту місті Кременчук є автобусний (АТ «АТП-15307»), тролейбусний (комунальне підприємство «Тролейбусне управління») та 8 головних автотранспортних приватних підприємств, а саме: ПП «Ямщик», ПП «Свротранс-сервіс», ПП «Кремінзовніштранссервіс», ТОВ «Союз-Авто-Експрес», ПП «Авто-Крона», ТОВ «Авто-комплект», ПП Фірма «Грація-Транссервіс», МКП «Фірма Адела».

Сьогодні АТ «Кременчуцьке автотранспортне підприємство 15307» – це основне підприємство з надання транспортних послуг в Кременчуці і Кременчуцькому районі. Автобаза підприємства дозволяє зберігати до 900 автобусів великої місткості. Розроблена і успішно діє автоматизована система управління підприємством. Підприємство має в наявності всі необхідні виробничі майстерні (7 дільниць) для ремонту вузлів та агрегатів, складські приміщення і т.д. Підприємство володіє високотехнічною ремонтною базою, має Сертифікат відповідності на послуги з ремонту та технічного обслуговування ДТЗ та їх складових, має Атестат акредитації на проведення діагностичних вимірювань діагностичним пунктом лабораторного контролю за станом навколишнього природного середовища. АТП-15307 є підприємством безперервного технологічного циклу, робота здійснюється за змінним графіком. На сьогодні АТП-15307 обслуговує 7 міських, 40 приміських і 17 міжміських маршрутів загальною протяжністю 1830 км.

Для пасажира послуга перевезення нерозривно пов'язана з процесом її надання. Системна модель взаємовідносин зі споживачами має базуватися на включенні споживача в процес не тільки придбання послуги, але й у загальний процес функціонування

підприємства: розробку послуги, оцінку якості, мотивацію виконавців послуги тощо.

За результатами опитування серед споживачів цільового сегмента за запропонованими критеріями, було з'ясовано, що найбільш важливими характеристиками якості послуги для них є: «безпека», «оперативність подачі автомобіля до місця виклику», «простота виклику», «оперативність перевезення», «обґрунтована плата за послугу», «збереження багажу», «культура обслуговування» і «комфорт в салоні».

Відповідно з аналізом вимог споживачів до якості послуги з точки зору ситуації на ринку автотранспортних послуг міста Кременчука найбільш потрібними для стійкої конкурентоспроможності для АТП 15307 є: «обґрунтована плата за послугу», «допомога водія при посадці і висадці», «вибір музики за смаком пасажира», «індивідуальний підхід» і «зручна форма оплати». Отже, для виробника було виявлено основні технічні характеристики процесу надання якісної послуги автотранспортного перевезення.

Сформовано перелік найважливіших характеристик якості послуги перевезення за критеріями: персонал, технології, обладнання, ресурси і контроль та вимірювання, класифіковано їх відповідно до категорій причинно-наслідкової діаграми (рис. 1).



Рис. 1 Діаграма Ісікави щодо забезпечення якості пасажирських послуг

Аналіз тісноти зв'язків між інженерними характеристиками послуги, проведений на основі діаграми Ісікави (рис. 1) показав, що подальше збільшення швидкості пересування недоцільно, оскільки призведе до збільшення аварійності на дорогах, а оперативність подачі автомобіля до місця виклику було вирішено проводити за рахунок збільшення кількості автомобілів і за рахунок збільшення кількості таксі на стоянках.

За результатами проведеного аналізу зроблено висновок, що Кременчуцьке АТП-15307 з технічного потенціалу є безперечним лідером в ринковому сегменті.

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Велькін Б.О.

*Науковий керівник: Мажаренко К.П., старший викладач
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського*

Домінантою економічного зростання промислових підприємств вважається їх прибуткова діяльність. Разом з тим, загострюються негативні тенденції прояву прибутковості, особливо в машинобудуванні, де зростання отриманого прибутку є нижчим, ніж в промисловості; при скороченні частки збиткових підприємств значно зросла величина отриманого ними збитку; зменшилися об'єми реалізованої продукції; позитивна динаміка зростання обсягів інвестицій супроводжується уповільненням темпів їх надходження в основний капітал.

Прибутковість класично сприймалась як здатність генерувати прибуток і здійснювати рентабельну діяльність, проте сучасні економічні реалії перенесли пріоритети в площину забезпечення платоспроможності підприємства за рахунок ефективної системи реалізації наявних можливостей і підвищення потенціалу шляхом впровадження інноваційних технологій, здатних розвивати підприємство [1,2]. Категорія «прибутковість підприємства» за визначенням Хмелевського О.В. [1] – це стан підприємства, що вказує на здатність генерувати прибуток, здійснювати рентабельну діяльність, забезпечувати платоспроможність, зростання та сталий розвиток.

Розглянемо практичні аспекти управління прибутковістю на прикладі провідного машинобудівного підприємства України – ПрАТ «Кредмаш».

У таблиці 1. наведені фінансові результати ПрАТ «Кредмаш» у 2014-2018 роках.

Таблиця 1

Фінансові результати ПрАТ «Кредмаш» за 2014-2018 роки, тис. грн.

| Показники | Роки | | | | |
|--|---------|---------|---------|---------|-----------|
| | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 442 030 | 442 070 | 513 613 | 894 583 | 1 074 933 |
| Валовий прибуток | 113 085 | 89 707 | 106 881 | 191 489 | 176 506 |
| Фінансовий результат від операційної діяльності | 65 708 | 37 968 | 61 039 | 115 506 | 77 896 |
| Фінансовий результат від операційної діяльності до оподаткування | 65 111 | 38 173 | 63 221 | 117 347 | 79 534 |
| Чистий прибуток | 50 863 | 29 010 | 51 434 | 95 769 | 64 883 |

Протягом аналізованого періоду простежуються наступні зміни: у 2015 році стан аналізованих показників погіршився у порівнянні з попереднім роком, те ж саме повторилося і в минулому, 2018 році. Проте така форма зміни показників не є причиною для прогнозування збитковості організації, оскільки вони дуже сильно залежать від сучасної економічної ситуації в країні, а саме від інфляційних процесів та курсів валют.

Собівартість протягом останніх 5 років збільшилася майже в 3 рази, це зумовлено збільшенням обсягу виробництва продукції. Положення підприємства є достатньо стійким, не враховуючи на збільшення валового прибутку в 2018 році у порівнянні з 2016 на 69 625 грн. та збільшення чистого прибутку цих же років на 13 449 грн.. Такі зміни є позитивними, адже при збільшенні прибутку, в підприємстві збільшується рентабельність і покращується

репутація на ринку. Динаміка чистого доходу та чистого прибутку у 2014-2018 роках наведена на рис. 1.

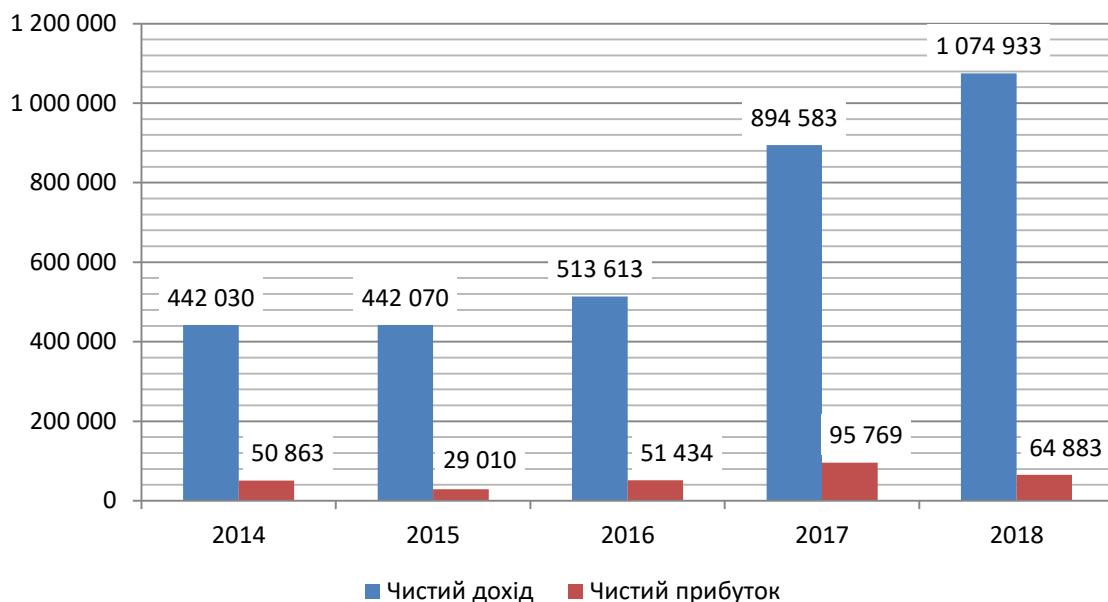


Рис. 1 Динаміка чистого доходу та чистого прибутку у 2014-2018 роках, тис. грн.

Таким чином, обсяги чистого доходу з 2014 року по 2018 зростали, а обсяги чистого прибутку в 2015 році скоротилися у порівнянні з 2014 на 21 853 грн., проте вже у 2016 році їх стан покращився, а в останньому році вони скоротилися на 30 886 грн. порівняно з попереднім.

Отже, для подальшого зростання рентабельності, необхідно підвищувати продуктивність праці, ефективність використання основних виробничих фондів і оборотних коштів, покращувати інші показники господарської діяльності підприємства (обсяги і якість продукції).

Список використаних джерел:

1. Хмелевський О. В. Концептуальні засади побудови механізму управління прибутковістю промислового підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Сер. Економічні науки*. 2007. Вип. № 1. С. 124 – 129.
2. Кривицька О. Р. Теоретико-організаційні засади фінансового менеджменту формування прибутку підприємства. *Проблеми трансформації соціально-економічної системи в Україні* : зб. наук. праць. 2003. Вип. 5. – С. 148–159.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Велькін Б.О.

*Науковий керівник: Різніченко Л.В., старший викладач
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського*

Одним із ефективних напрямків розвитку регіонів є формування і розширення ринку туристичних послуг. Велику популярність повинен здобувати «зелений» туризм, який не потребує значних інвестицій і забезпечує прийнятну прибутковість.

Нині зелений туризм необхідно розглядати не лише як один із видів відпочинку, а й як вид діяльності у сфері туризму та в сільському господарстві, що стимулюватиме розвиток

регіонів, підвищить унікальність, конкурентоспроможність регіонального туристичного продукту за рахунок культурних, етнічних, природних особливостей кожного регіону, а це, своєю чергою, допоможе активізації туристичної діяльності на внутрішньому ринку. Цьому сприяє, зокрема, і наявність значної кількості природних, матеріальних та етнокультурних ресурсів Полтавської області. Варто зазначити, що однією з переваг сільського (зеленого) туризму є популяризація української культури та можливість ознайомлення туристів з етнічними особливостями, сільським побутом, народними ремеслами, традиціями та культурою українського народу, що можна визначити як один з напрямків підвищення конкурентоспроможності регіону. До основних (осередків) напрямків етнічного туризму в Полтавській області можна віднести: с. Більськ (археологічна територія скіфського городища VII–III ст. до н. е.); с. Степне (Полтавський музей рушника); с. Великі Сорочинці (Національний сорочинський ярмарок); с. Гоголево та с. Диканька (Гоголівські місця на Полтавщині); м. Полтава, м. Гадяч, м. Лубни, смт. Велика Багачка (козацькі полкові міста, пам'ятки козацької доби); с. Великі Будища (Музей українського весілля). Полтавська область на сьогодні у десятці найпопулярніших областей України за рейтингом відомих брендів та місць відпочинку.

Яскравим прикладом є село Кременчуцького району Полтавської області – Келеберда (Кереберда), яке розташоване на річці Дніпро, нижче гирла річки Псьол. Як поселення Кременчуцької волості Келеберда (Короберда) уперше згадана 1646 року. «Келеберда» – геологічна пам'ятка природи місцевого значення площею 5 га. Унікальні геологічні утворення: виходи мігматитів, яким нараховується близько 3-х млрд років. Родзинкою цієї місцевості є камінь, про який ходить легенда. З давніх часів кажуть, що якщо закохані доторкнуться до нього, то все життя будуть разом, переживуть всі негаразди, і будуть нагороджені благополуччям у сім'ї. На даний момент створюється нова садиба з назвою «Вічне кохання», яка приваблює відвідувачів цією яскравою легендою. Багато молодят хочуть провести своє весілля саме в цьому краї Полтавщини. Це характеризується наступними чинниками, такими як:

- туристичні атракції місцевості – місцем розташування садиби «Вічне кохання» обрано мальовничий і не менш привабливий в історико-культурному аспекті куточок Полтави – село Келеберда;

- інфраструктурна база та доступність місцевості – садиба «Вічне кохання» передбачає 8 кімнат для розміщення 16 осіб та 2 окремі кухні в національному стилі. У вільній доступності магазини та кафе селища;

- імідж місцевості – Полтавщина завжди приваблювала і продовжує приваблювати туристів своїми традиційними пейзажами, звичаями, нашою українською гостинністю.

Для встановлення доцільності і конкурентоздатності створення садиби «Вічне кохання» проведено порівняння з аналогічним об'єктом зеленого туризму садибою «Весела садиба», що діє в Полтавській області, Диканському районі, с. Веселівка (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика створюваної садиби «Вічне кохання» з аналогічним діючим проектом

| Послуга | Створюваний об'єкт «Вічне кохання», с. Келеберда | Садиба «Весела садиба», с. Веселівка |
|--|--|--------------------------------------|
| Кількість місць прийому | 16 | 30 |
| Кількість окремо розташованих будівель | 1 | 6 |
| Кількість кімнат | 8 | 6 |
| Послуги | | |

| | | |
|---|---|---|
| Харчування | + | + |
| паркування авто | + | + |
| телевізор/Інтернет | + | + |
| Баня | + | + |
| Рибалка | + | + |
| Вело прогулянки | - | + |
| Купання | + | + |
| прогулянки на човні | + | + |
| спортивний майданчик | + | - |
| екскурсійне обслуговування по заповідних місцях | + | + |
| оренда велосипедів | - | + |
| збирання ягід, грибів, трав | + | - |
| Полювання | + | + |
| народні ремесла | + | + |
| заняття землеробством | + | - |

Дане дослідження дозволяє зробити висновок, що створення зеленої садиби «Вічне кохання» в с. Келеберда Полтавської області є перспективним і буде привабливим для туристів своїм зручним місцем розташування відносно історико-культурних пам'яток краю, привабливим українським дизайном, переліком послуг, що надаються відпочиваючим.

Яскравою особливістю діяльності садиби «Вічне кохання» буде відновлення стародавніх українських святкових традицій, таких, як святкування свят за народними звичаями, організація в садибі весілля за усіма українськими обрядами, проведення тематичних українських свят із залученням майстрів народної творчості для проведення майстер-класів з народних промыслів, організація різноманітних дитячих свят з проведення цікавих майстер-класів, навчання історії становлення і розвитку Полтавщини, українським традиціям і звичаям.

СИСТЕМНІСТЬ В ПРОГНОЗУВАННІ ВИРОБНИЦТВА І ЗБУТУ ТЕХНІЧНОГО ВУГЛЕЦЮ

*Хоменко М. М., д.е.н., проф.
Ващенко Д. В.*

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

На сучасному етапі розвитку економіки доцільно розширювати застосування математичних методів формування рішень, які можуть досить повно відобразити умови господарювання і специфіку вітчизняних промислових підприємств.

На провідному в Україні АТ «Кременчуцькому заводі технічного вуглецю» діє шість технологічних ліній-потоків з випуску високоякісної продукції. Специфіка виробництва вимагає безперервності технологічного процесу. На підприємстві використовується унікальне устаткування і застосовуються складні системи автоматики для забезпечення встановлених показників якості продукції в широкому асортименті.

Маркетингова служба не може з повною упевненістю прогнозувати сумарний обсяг замовлень, які вона отримує на ту або іншу марку технічного вуглецю із п'яти основних та багатьох модифікацій, що виробляються на підприємстві. Поки персонал підприємства, що здійснює виконання планів поставок відповідних марок технічного вуглецю та його модифікацій за вимогами замовників, підбиває підсумки за минулі N тижнів, від споживачів безперервно надходять нові заявки. Кожне підприємство може варіювати рівень виробництва технічного вуглецю тільки у відповідних межах. Вони залежать від рівня виробництва в

попередній період і кількості тижнів, що залишилися до кінця даного планового терміну. Таким чином, задача календарного планування виробництва містить елемент невизначеності.

Задачу складання календарного плану можна описати за допомогою оптимізаційної моделі [1]. Хай D_t загальне число замовлень на відповідну марку технічного вуглецю до початку t -го тижня. Оскільки поряд з новими замовленнями частина замовлень анулюється, не виключено, що D_{t+1} виявиться меншим в порівнянні з D_t . Допустимо, що D_{t+1} залежить тільки від D_t і не залежить ні від кількості замовлень в попередні періоди, ні від обсягів виробництва. Уведемо наступні позначення: $P_t(D|d)$ - умовна імовірність того, що загальна кількість замовлень $D_{t+1}=D$, якщо $D_t=d$ для $t=1,2,\dots,N-1$; $P_N(D|d)$ - умовна імовірність того, що загальна кількість замовлень за плановий термін дорівнює D , якщо $D_N=d$.

При оцінці $P_t(D|d)$ і $P_N(D|d)$ промислове підприємство виходить із статистичних даних відносно загальної кількості замовлень, що надійшли за попередні роки. Методами авто регресивного прогнозування [1] можна кількісно оцінити значення $P_t(D|d)$ і $P_N(D|d)$. Крім того, уведемо для розгляду наступні показники: r - дохід на тонну технічного вуглецю, що проданий в продовж планового терміну, грн.; s - дохід на тону технічного вуглецю, що проданий за зниженою ціною по закінченню планового терміну; $C_t(X|x)$ - витрати, що пов'язані з переходом в t -тий тиждень на рівень випуску X при умові, що в попередній тиждень рівень випуску дорівнював x .

Припускається, що r і s визначені з урахуванням вартості використаної робочої сили та витрачених матеріалів. Постулюється, що $s < r$ [1]. Позначимо через $L_t(x)$ і $U_t(x)$ відповідно нижню і верхню межі змінної X , що описують численні допустимі значення для рівня випуску продукції в t -тий тиждень за умови, якщо рівень випуску запланований на $(t-1)$ -й тиждень дорівнює x . Правило прийняття рішення в даному випадку формує стратегію, що дозволяє визначити поточний рівень випуску технічного вуглецю X при заданих значеннях x і D_t .

Хай оптимальною є стратегія, що максимізує математичне очікування доходу. Така стратегія може бути визначена шляхом вирішення рекурентного рівняння. Нерівність означає, що підсумовування здійснюється за усіма можливими значеннями змінної, що визначає загальну кількість замовлень, які надійшли до кінця планового терміну. Показник D під знаком суми означає, що підсумовування здійснюється за усіма можливими значеннями D_{t+1} .

Величина $f(X^*, D^*)$ являє собою максимальний дохід, що очікується, з припущенням, що до планового періоду рівень виробництва дорівнював X^* , а до початку першого тижня планового періоду надійшло D^* замовлень.

Необхідно відмітити, що в рівнянні зміна стану загального числа замовлень двомірна: один із її компонентів характеризує попереднє управлінське рішення, тоді як другий компонент показує, яким виявилось фактичне значення випадкової величини.

Попит і потреба в продукції багато в чому залежить від перспективності товарного асортименту технічного вуглецю за високої ціни із значною рентабельністю (таблиця 1).

Таблиця 1

Виробництво технологічного вуглецю за п'ять тижнів

| По основним маркам | | | По асортименту замовників | | |
|--------------------|----------------------|--------------------------|---|----------------------|--------------------------|
| Найменування марки | Обсяг виробництва, т | % від загального випуску | Найменування модифікацій марок (за вимогами замовників) | Обсяг виробництва, т | % від загального випуску |
| П 234 | 884 | 22 | № 220* | 27 | 5,5 |
| П 245 | 482 | 12 | № 299 | 193 | 39,4 |
| П 323 | 80 | 2 | № 330 | 39 | 8,0 |
| П 324 | 362 | 9 | № 339 | 154 | 31,4 |
| П 514 | 2212 | 55 | № 375 | 77 | 15,7 |
| Усього: | 4020 | 100 | Усього: | 490 | 100,0 |

*Базовий асортимент за вимогами замовників перевищує десять пропозицій

Товарний асортимент на провідному підприємстві галузі є перспективним. З окремих марок технічного вуглецю та його модифікацій існує досить велика різниця між поточною і перспективною ємністю ринку на користь останньої. Продукція підприємства є якісною і сертифікована за стандартом ISO – 9002. Для збільшення обсягів випуску широкої гами вуглецевих матеріалів доцільно систематизувати збір замовлень від споживачів та обґрунтовувати управлінські рішення з використанням складених комерційних прогнозів.

Список використаних джерел:

1. Дослідження операцій в економіці: підручник / за ред. І. К. Федоренко, О. І. Черняка. Київ: Знання, 2007. 558 с.

КОНЦЕСІЙНИЙ ПРОЕКТ У ЗРОШУВАНОМУ ЗЕМЛЕРОБСТВІ МАРОККО

*Дідковська Л.І., к.е.н., с.н.с.
старший науковий співробітник
відділу форм і методів господарювання в агропродовольчому комплексі,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»*

Світова практика свідчить про перспективність залучення державно-приватного партнерства (ДПП) у гідромеліоративну галузь з метою відродження останньої. Досвід Марокко у реалізації концесійного проекту у зрошуваному землеробстві може бути корисним для вітчизняних реалій, оскільки наразі Україна перебуває лише на початковому етапі розвитку ДПП в аграрному секторі.

У 2005 р. розпочалась реалізація проекту ДПП у зрошенні El Guerdane у *Марокко* (табл.1).

Таблиця 1

Основні характеристики проекту El Guerdane, Марокко*

| | |
|--|--|
| Країна | Марокко |
| Розмір проекту, га | 10000 |
| Вартість проекту | 85 млн дол. США |
| Сільгоспкультури | Цитрусові |
| Тип ДПП | 30-ти річна концесія |
| Постачальник послуг приватному сектору | Консорціум, очолюваний Omnium Nord Africain, Марокканський промисловий конгломерат |
| Державний партнер | Уряд Марокко |
| Статус проекту | Триває контракт, підписаний у 2004 р. |
| Інвестиції | IDSP |
| О&М та управління | IDSP та басейнові агентства |
| Сільгоспвиробництво | Фермери |

* Джерело: [1].

Канал El Guerdane щороку транспортує близько 45 млн м³ води для зрошення 10 тис. га цитрусових. Міжнародна фінансова корпорація Світового банку, брала участь у підготовці зазначеного проекту та підтримала варіант ДПП як найбільш економічно обґрунтований підхід як для держави, так і для водокористувачів. Конкурсні торги виграла компанія ONA (Omnium Nord Africain), яка у 2010 р. об'єдналась з Національною інвестиційною компанією SNI. Компанія ONA створила Amensouss для розробки та експлуатації об'єктів в рамках проекту El Guerdane. Загальна вартість інвестицій цього

проекту становила понад 70 млн євро, з них 48% – витрати уряду, 44% – компанії ONA та 8% – користувачів [1].

За висновками місцевого уряду та міжнародних організацій цей проект сприяє соціально-економічному розвитку країни, проте зарубіжні вчені аналізуючи наслідки впровадження зазначеного проекту виокремили також і негативний вплив для фермерів та самого регіону Сусс:

1) Висока вартість зрошувальної води; скорочення виробництва та експорту цитрусових в регіоні Сусс;

2) Лише невелика кількість фермерів (11%) використовують значну частину земель під зрошенням (понад 25%) та отримують вигоди від проекту. Також активне водокористування в рамках проекту сприяє посиленню дефіциту підземних вод на прилеглих територіях.

Незважаючи на те, що розробники проекту велику увагу приділяли питанням розподілу ризиків та вигод, наразі і тут відмічаються значні дисбаланси. Так, не виконуються встановлені у концесійному договорі компенсаційні виплати у разі втрат спричинених несвоєчасною подачею води. Крім того, у договорі зазначено, що власник концесії не несе відповідальності за припинення подачі води у разі «абсолютної необхідності» – при цьому відсутнє чітке визначення зазначеного терміну.

Слід зазначити, що проект ДПП у зрошенні ініціювався з метою мінімізації екологічних проблем регіону: деградації земельних ресурсів та виснаження водоносного горизонту, проте спостерігається продовження руйнівних процесів. Зважаючи на те, що в рамках проекту постачається лише 50% обсягу зрошувальної води, а решта видобувається з підземних джерел, стає очевидним, що проект лише посилює виснаження водоносного горизонту. Більше того, відмічено посилення конфліктів, пов'язаних із доступом до води.

Отже, серед негативних наслідків зазначеного проекту слід виокремити: нерівний розподіл витрат, вигод та ризиків між державними, приватними партнерами та фермерами, а також негативний екологічний вплив на довкілля, зокрема, виснаження водоносного горизонту. Тоді як одні фермери отримали самі лише вигоди від зазначеної ініціативи, інші – зазнали втрати та обмеження доступу до земле- та водокористування [2].

Зважаючи на сказане вище, вчасне реагування на виклики, а також регулювання та управління ризиками в рамках проекту, сприятимуть попередженню негативного впливу на соціальну, економічну та екологічну складову в майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Cledan Mandri-Perrott and Jyoti Bisbey. How to develop with private sector participation. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/860801468196192167/pdf/106071-WP-PUBLIC-Irrigation-PPP-Toolkit.pdf>.

2. Annabelle Houdret, Simon Bonnet. Le premier partenariat public-privé pour l'irrigation au Maroc : durable pour tous ? URL: https://www.cahiersagricultures.fr/articles/cagri/full_html/2016/02/cagri160016/cagri160016.html.

АКТИВНІСТЬ МАЛОГО І МІКРОБІЗНЕСУ В ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЛЯХ

*Меджибовська Н.С., д.е.н., проф.
Одеський національний економічний університет*

Державні закупівлі є складною і відповідальною активністю, на яку витрачаються великі кошти, отримані від платників податків. З цієї точки зору, державні закупівлі можуть бути використані в якості стратегічного інструменту для досягнення різних цілей державної політики, таких як, підвищення прозорості витрачання бюджетних коштів; запобігання корупції; підтримка економічного і соціального розвитку окремих галузей і територій; захист

навколишнього середовища; гендерна рівність; підтримка національних виробників тощо [1]. Серед різних політичних цілей, які уряди часто вирішують за допомогою державних закупівель, підтримка малих і середніх підприємств (МСП) все частіше стає ключовою областю.

Дане дослідження присвячене вивченню активності фізичних осіб-підприємців (ФОПів) в якості типових представників малого і мікробізнесу в залежності від рівня розвитку їх «рідного» регіону (тобто регіону, де зареєстровані ФОПи в якості суб'єктів підприємництва). З цією метою були вивчені різні процедури закупівель з точки зору параметрів кількості процедур, очікуваної вартості, економії, середньої кількості учасників і кількості унікальних учасників, а також проведено кореляційний аналіз залежності даних показників від абсолютних показників розвитку відповідних регіонів.

В даному дослідженні приділено увагу двом типовим для ФОПів процедурам закупівлі – допороговим закупівлям та процедурам звітування за укладений договір (таблиці 2, 4.). За основу порівняння взяті регіональні показники за попередній рік, оскільки на момент проведення дослідження доступними є дані державної служби статистики України за розміром валового регіонального продукту тільки за 2017 рік (таблиця 1).

Таблиця 1

Показники регіональної статистики за 2017 рік (складено за [2])

| Найменування області | Населення (осіб), X1 | Валовий регіональний продукт (млн. грн.), X2 |
|----------------------|----------------------|--|
| Вінницька | 1 575 808 | 92 427 |
| Волинська | 1 038 457 | 51 972 |
| Дніпропетровська | 3 231 140 | 313 830 |
| Донецька | 4 200 461 | 166 404 |
| Житомирська | 1 231 239 | 61 470 |
| Закарпатська | 1 258 155 | 43 043 |
| Запорізька | 1 723 171 | 130 377 |
| Івано-Франківська | 1 377 496 | 63 850 |
| Київська | 4 688 806 | 856 228 |
| Кіровоградська | 956 250 | 53 031 |
| Луганська | 2 167 802 | 30 285 |
| Львівська | 2 529 608 | 147 404 |
| Миколаївська | 1 141 324 | 69 371 |
| Одеська | 2 383 075 | 149 530 |
| Полтавська | 1 413 829 | 150 904 |
| Рівненська | 1 160 647 | 48 836 |
| Сумська | 1 094 284 | 56 530 |
| Тернопільська | 1 052 312 | 40 747 |
| Харківська | 2 694 007 | 187 454 |
| Херсонська | 1 046 981 | 47 868 |
| Хмельницька | 1 274 409 | 63 882 |
| Черкаська | 1 220 363 | 73 176 |
| Чернівецька | 906 701 | 28 591 |
| Чернігівська | 1 020 078 | 56 672 |

У таблиці 2 наведені дані про активність ФОПів в допорогових закупівлях.

Таблиця 2

Показники активності ФОП, що зареєстровано в конкретній області,
в допорогових закупівлях, 2018 р. (складено за [3])

| Найменування області, в якій зареєстровано ФОП | Кількість тендерів | Очікувана вартість | Економія | Середня кількість учасників | Кількість унікальних учасників |
|--|--------------------|--------------------|-------------|-----------------------------|--------------------------------|
| | Y1 | Y2 | Y3 | Y4 | Y5 |
| Вінницька | 6 043 | 353 598 431 | 51 611 659 | 2,44 | 603 |
| Волинська | 1 249 | 62 803 282 | 11 076 317 | 2,72 | 184 |
| Дніпропетровська | 15 855 | 653 875 629 | 113 984 088 | 2,55 | 1 386 |
| Донецька | 5 533 | 340 571 765 | 46 799 576 | 3,65 | 745 |
| Житомирська | 4 034 | 181 099 673 | 37 857 620 | 3,91 | 397 |
| Закарпатська | 277 | 13 558 649 | 3 614 690 | 4,01 | 64 |
| Запорізька | 4 807 | 205 641 802 | 35 641 353 | 3,85 | 537 |
| Івано-Франківська | 684 | 80 681 691 | 13 849 422 | 3,66 | 208 |
| Київська | 13 264 | 661 751 477 | 111 755 854 | 3,42 | 1 580 |
| Кіровоградська | 2 288 | 88 367 332 | 18 487 796 | 3,14 | 136 |
| Луганська | 715 | 47 450 140 | 10 270 361 | 3,13 | 127 |
| Львівська | 3 329 | 375 849 926 | 47 720 599 | 3,70 | 606 |
| Миколаївська | 1 615 | 102 347 488 | 17 660 614 | 4,11 | 214 |
| Одеська | 1 351 | 105 142 760 | 16 214 572 | 3,55 | 267 |
| Полтавська | 3 060 | 183 444 284 | 36 746 832 | 3,82 | 211 |
| Рівненська | 851 | 52 939 288 | 10 028 269 | 3,88 | 152 |
| Сумська | 1 650 | 101 237 304 | 19 057 259 | 3,71 | 264 |
| Тернопільська | 816 | 39 981 410 | 6 712 029 | 4,20 | 173 |
| Харківська | 4 880 | 315 759 657 | 47 720 393 | 3,32 | 693 |
| Херсонська | 897 | 54 496 576 | 10 916 733 | 3,79 | 91 |
| Хмельницька | 1 977 | 105 624 009 | 25 565 361 | 4,00 | 164 |
| Черкаська | 1 772 | 111 364 198 | 19 197 173 | 3,66 | 277 |
| Чернівецька | 680 | 54 900 811 | 11 390 569 | 3,56 | 145 |
| Чернігівська | 4 239 | 159 649 426 | 26 273 466 | 3,90 | 395 |

Результати кореляційного аналізу наведені в таблиці 3.

Таблиця 3

Кореляційна таблиця зв'язку між активністю ФОПів в допорогових закупівлях та регіональними показниками

| Y/X | Y1 | Y2 | Y3 | Y4 | Y5 |
|-----|------|------|------|-------|------|
| X1 | 0,72 | 0,81 | 0,77 | -0,28 | 0,84 |
| X5 | 0,78 | 0,81 | 0,82 | -0,20 | 0,86 |

Дані таблиці 3 свідчать про високу (за шкалою Чеддока) залежність між досліджуваними показниками (за винятком показника середньої кількості учасників). Іншими словами, як кількість унікальних учасників, так і показники участі ФОПів в допорогових закупівлях в кількісному і вартісному вираженні прямо пропорційні рівню розвитку їх "рідного" регіону.

Інформація про активність ФОПів в процедурах звітування про укладений договір представлена в таблиці 4.

Таблиця 4

Показники активності ФОПів, що зареєстровано в конкретній області, в процедурах звітування про укладений договір, 2018 р. (складено за [3])

| Найменування області, в якій зареєстровано ФОП | Кількість тендерів | Очікувана вартість | Економія |
|--|--------------------|--------------------|----------|
| | У1 | У2 | У3 |
| Вінницька | 6 625 | 359 820 477 | 1451 |
| Волинська | 2 998 | 139 593 973 | 600 |
| Дніпропетровська | 13 576 | 685 731 848 | 2314 |
| Донецька | 11 528 | 516 487 240 | 1847 |
| Житомирська | 6 826 | 297 732 254 | 1122 |
| Закарпатська | 5 638 | 377 959 962 | 980 |
| Запорізька | 5 510 | 243 937 533 | 1202 |
| Івано-Франківська | 5 483 | 328 102 815 | 1049 |
| Київська | 17 844 | 945 412 874 | 4094 |
| Кіровоградська | 7 779 | 242 963 051 | 1030 |
| Луганська | 6 757 | 222 733 845 | 739 |
| Львівська | 5 542 | 369 075 240 | 1426 |
| Миколаївська | 5 625 | 277 195 258 | 847 |
| Одеська | 10 625 | 3 185 759 714 | 1641 |
| Полтавська | 11 143 | 500 971 274 | 1519 |
| Рівненська | 6 592 | 213 455 141 | 1034 |
| Сумська | 6 288 | 300 687 943 | 1055 |
| Тернопільська | 5 134 | 234 599 288 | 924 |
| Харківська | 17 897 | 988 348 772 | 2745 |
| Херсонська | 5 850 | 352 203 192 | 816 |
| Хмельницька | 5 971 | 210 298 166 | 749 |
| Черкаська | 11 054 | 424 332 799 | 1579 |
| Чернівецька | 4 718 | 198 950 589 | 598 |
| Чернігівська | 6 282 | 304 695 257 | 1123 |

За процедурами звітування про укладений договір не розраховуються показники середньої кількості учасників і кількості унікальних учасників, оскільки ці процедури не є конкурентними і відбуваються поза системою ProZorro з обов'язковою публікацією в системі основної інформації про проведену закупівлю в формі звіту.

Звертає на себе увагу надзвичайний «відрив» Одеської області за величиною очікуваної вартості закупівель. Більш детальний розгляд виявив некоректну запис про закупівлю хлібопродуктів у ФОП «Мовер Анжеліка Валеріївна» на суму 2 523 716 706 грн. (що є кодом ЄДРПОУ цього підприємця) і становить практично 77% суми всіх процедур звітування про укладений договір. Даний факт ілюструє необхідність введення автоматичного контролю інформації в ході її публікації на ProZorro.

Результати кореляційного аналізу с урахуванням коригування неправильно внесених даних наведені в таблиці 5.

Кореляційна таблиця зв'язку між активністю ФОП в процедурах звітності про укладений договір і регіональними показниками

| Y/X | Y1 | Y2 | Y3 |
|-----|------|------|------|
| X1 | 0,75 | 0,75 | 0,83 |
| X5 | 0,73 | 0,74 | 0,91 |

Таким чином, для процедур звітування про укладений договір спостерігається висока (за шкалою Чеддока) залежність від регіональних показників для всіх параметрів закупівлі.

Список використаних джерел:

1. SMEs in Public Procurement: Practices and Strategies for Shared Benefits – Paris: OECD Publishing, 2018. – 229 с. – (OECD Public Governance Reviews).
2. Багатогалузева статистична інформація / Регіональна статистика [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Професійний модуль аналітики [Електронний ресурс] // ProZorro. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://bipro.prozorro.org>.

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКИХ И ГАСТРОНОМИЧЕСКИХ УСЛУГ В ВАРШАВСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ

*Силюк Т.С., к.э.н., доц.
доцент кафедры туризма и страноведения,
УО «Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина»
г. Брест, Республика Беларусь*

Развитие сферы гостеприимства и гастрономии тесно связано с эволюцией транспорта и экономическим развитием, которые привели к созданию новой отрасли – туризма. Между гастрономией и туризмом существует прямая связь. Сегодня благодаря развитию туризма и росту количества посещающих Польшу иностранных и отечественных туристов, появляется необходимость создания новых мест общественного питания. Это, в свою очередь, привлекает туристов к посещению мест с развитой инфраструктурой, в т.ч. и гастрономической. Эта тенденция характерна, прежде всего, для больших городов. Однако ее можно обнаружить и в развитии малых и средних городов. В современном мире отдыха и туризму придается существенное значение, поскольку они удовлетворяют изменения в потребностях потребителей.

В период 2016–2017 года было проведено социологическое исследование среди 500 потребителей туристических и гастрономических услуг, которые проживали в варшавской агломерации. Опрос показал, что туристические поездки стали важным фактором, содействующим более широкому использованию услуг общественного питания. Так заявили 50% респондентов.

При исследовании респондентов по полу было отмечено, что женщины чаще, чем мужчины, используют услуги общественного питания во время туристических поездок.

Интересные особенности были отмечены в результате анализа возраста респондентов. Оказалось, что молодые респонденты чаще, чем возрастные, используют услуги общественного питания во время путешествий. Так, 41,5% респондентов в возрасте 30–34 лет и 38,7% респонденты в возрасте 40–45 лет заявили, что пользуются услугами общественного питания во время туристических поездок.

Как оказалось, на отношение респондентов к гастрономическим услугам влияет их уровень образования и квалификации. Респонденты со степенью магистра (32,3%) чаще, чем остальные, использовали услуги предприятий общественного питания во время

путешествий. Гораздо реже это делали респонденты с профессиональной подготовкой и средним специальным образованием (27,6%) и респонденты с низким уровнем образования (8,7%). Следовательно, можно считать, что более высокий уровень квалификации связан с более высоким уровнем получаемых доходов, это способствует более частым туристическим поездкам, и, как следствие, использованию в это время услуг общественного питания.

Уровень образования влияет на длительность туристической поездки. Так, респонденты с более высоким уровнем образования совершают путешествия по стране на более длительный срок (5 дней и дольше). В 2016 году 48% респондентов с высшим образованием совершали такие поездки. Краткосрочные поездки длятся от 2 до 4 дней (по крайней мере включают один ночлег). В 2016 году 40% респондентов путешествовали на короткие сроки. Зарубежные путешествия осуществил в 2016 году 31% респондентов.

На использование услуг общественного питания во время туристических поездок влияет количество человек в домохозяйстве. Во время путешествия чаще пользуются гастрономическими услугами респонденты домохозяйств, состоящих из двух человек (48,0%) или одного человека (47,9%), чем домашних хозяйств с большим количеством членов.

Было замечено, что использование гастрономических услуг во время туристической поездки определяется числом имеющихся детей. 48,9% респондентов без детей чаще использовали услуги общественного питания во время путешествий. И только 22,2% респондентов, имеющих одного, двое, трое и больше детей, делали это.

Уровень дохода существенно влияет на использование гастрономических услуг во время туристических поездок. 56,3% респондентов с доходами выше 4000 злотых и только 8,9% респондентов с доходами ниже 1000 злотых во время путешествий использовали гастрономические услуги.

В настоящее время факторами, способствующими развитию рынка туристических и гастрономических услуг являются изменение стиля жизни людей (стремление людей к саморазвитию и самосовершенствованию, удовлетворению познавательных интересов) и увеличение количества свободного времени. 67,7% респондентов заявили, что свободное время они предпочитают тратить на путешествия и познание страны.

Высокое качество предлагаемых гастрономических услуг и уровень обслуживания влияют на 75,6% респондентов при выборе заведения, предоставляющего услуги питания.

Таким образом, проведенное социологическое исследование жителей варшавской агломерации позволило сделать следующие выводы:

1) между туристическими и гастрономическими услугами существует взаимная прямая связь;

2) польские потребители в XXI веке все чаще путешествуют с познавательными целями и чаще пользуются услугами общественного питания;

3) факторами, влияющими на рост использования туристических и гастрономических услуг влияют уровень образования, рост реальных доходов, количество членов в домохозяйстве, наличие детей, уровень профессиональной подготовки; наличие свободного времени;

4) возрастающие стандарты жизни и меняющийся стиль жизни приводят к тому, что потребители все больше требуют и ищут предложений с высоким стандартом качества услуг в сфере туризма и гостеприимства;

5) на дальнейшее развитие сферы туризма и гастрономии будут влиять увеличение стрессов и перегрузок, рост продолжительности жизни, развитие урбанизации (расширение городов), автомобилизация;

6) предложение на рынке туристических и гастрономических должно быть дифференцированным, рассчитанным на различные категории потенциальных потребителей в зависимости от их уровня доходов, образования, размера домохозяйства, наличия детей и свободного времени; стиля жизни.

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПЕРСОНАЛУ

*Дорожкіна Г. М., к.е.н., доцент
Тукало К.Ю.*

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

Підготовка компетентного персоналу, здатного до продуктивної роботи в ринкових умовах, є запорукою конкурентоспроможності організації. Ефективність діяльності організації забезпечує персонал, орієнтований на здобуття конкурентних переваг, здатний до підвищення ділової та професійної компетентності, ініціативності, розробки та впровадження інновацій.

Теоретичні аспекти конкурентоспроможності персоналу в ринкових умовах розглядаються такими вітчизняними і закордонними вченими, як: П. Друкер, М. Портер, А. Томпсон, О. В. Вартанова, К. В. Клецова [1], Н. Мартинюк [2], Р. А. Фатхутдінов. Метою дослідження є визначення конкурентних переваг персоналу як складової механізму підвищення ефективності діяльності організації.

Конкурентоспроможність сучасної організації спирається на якість і ціннові параметри продукції, послуг; фінансовий менеджмент; інноваційний менеджмент; інвестиційний менеджмент; менеджмент персоналу; маркетинговий менеджмент; стратегічний менеджмент. Зростання значення людського фактору у діяльності організації в цілому, і в формуванні її конкурентоспроможності зокрема, визначає необхідність приділення більшої уваги саме персоналу. Конкурентоспроможність персоналу пов'язана із конкурентоспроможністю організації. Існує декілька концептуальних підходів до визначення змісту поняття «конкурентоспроможність персоналу» [1, с. 20; 2, с. 22]: ринковий (кон'юнктурний), споживчий, функціональний та компетентісний. Всі підходи є комплементарними. Узагальнюючи їх, можна визначити конкурентоспроможність персоналу як сукупність фізіологічних, психологічних, освітніх, кваліфікаційних, компетентісних характеристик персоналу, які визначають та сприяють підвищенню потенціалу та ефективності господарської діяльності організації.

Для визначення конкурентних переваг персоналу проведено експертне дослідження у ТОВ «Укр-Ленд». У якості експертів обрано керівництво та їх підлеглих, тобто керуючу та керовану системи організації. Результати експертного оцінювання наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Конкурентні переваги персоналу

| Конкурентні переваги | | Рейтинг | |
|-------------------------------|---|----------|----------|
| Найменування | Характеристика | Керівник | Підлегли |
| Стан здоров'я | Міцне здоров'я – запорука результативної роботи персоналу | 3 | 1 |
| Рівень освіти та кваліфікації | Визначає не лише виробничу, але й соціальну ефективність та результативність | 1 | 2 |
| Трудовий стаж | Досвідчений персонал більш ефективно виконує поставлені завдання та швидше адаптується до змін | 2 | 3 |
| Вік | Молодий та середній вік персоналу визначає рівень його енергійності та працездатності | 4 | 4 |
| Особисті якості | Рівень самоорганізації, самоменеджменту, відповідальності та дисциплінованості, лояльність до організації | 6 | 6 |
| Професійна мобільність | Взаємозамінність, взаємодопомога, готовність розширювати власні функції | 5 | 5 |

Згідно з проведеним аналізом результатів дослідження, визначено конкурентні переваги персоналу, які запропоновані респондентами, згруповані у шість груп, і отримали рейтингові оцінки, що відрізняються у керівників і підлеглих. Так, керівники надали найвищий рейтинговий бал «рівню освіти та кваліфікації», друге місце за рейтингом – «стаж», третє – «стан здоров'я»; на думку підлеглих, найвищий рейтинг отримав «стан здоров'я», друге місце – «рівень освіти та кваліфікації», третє – «стаж».

Присудження останнього місця в рейтингу «особистим якостям» опитуваними обґрунтовано тим, що психологічні характеристики персоналу є сформованими, а частина – вроджені, але дану систему переваг можна також цілеспрямовано сформувавши спільними зусиллями керівництва та працівників. Виявлені невідповідності оцінок пов'язані із недоліками кадрової політики досліджуваної організації. За наявності ефективної структурованої кадрової стратегії й тактики, і керівництво, і підлеглі мають одновекторне сприйняття вимог, очікувань та потреб обох ланок управління. В результаті проведеного дослідження пропонується визначити наступні напрями забезпечення, підтримки та збільшення рівня конкурентоспроможності персоналу: безперервне, планове, структуроване та цілеспрямоване навчання персоналу та підвищення його кваліфікації; створення передумов для тривалої (безперервної) зайнятості в організації: організаційні, мотиваційні, соціальні важелі; ефективний health-менеджмент; поміркована програма найму та розвитку персоналу, а також його вивільнення; управління кар'єрою; розвиток організаційної культури, використання всіх засобів її впливу на формування корпоративного, командного духу – з одного боку та розкриття індивідуального потенціалу кожного працівника – з іншого.

Отже, конкурентоспроможність персоналу – це один з найбільш важливих елементів для успішного функціонування сучасної організації. Тому, в процесі діяльності необхідно приділяти достатньо уваги цьому аспекту діяльності, проводити оцінку та системно підвищувати конкурентоспроможність персоналу, виявляючи його сильні і слабкі сторони.

Список використаних джерел:

1. Вартанова О. В., Клецова К. В. Конкурентоспроможність персоналу підприємства. Луганськ : Ноулідж, 2011. 175 с.
2. Мартинюк Н. Концептуальні підходи до трактування сутності конкурентоспроможності персоналу підприємства. *Економічний дискурс*. 2016. №. 2. С. 15–26.

САНАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

Ващенко Д.В.

Науковий керівник: Дорожжкіна Г. М., к.е.н., доц.

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

У результаті впливу кризових явищ у світовій економіці, частина конкурентоспроможних підприємств відчувають труднощі зі здійсненням платежів своїм кредиторам, обслуговуванням банківських позик і це створює ризики банкрутства, невиконання зобов'язань перед інвесторами і контрагентами, що негативно позначається на економіці та фінансовій системі країни в цілому. Неefективність існуючих підходів проведення санації на підприємствах не дозволяє в достатній мірі знизити критичну масу неefективних підприємств. Актуальним аспектом цієї проблеми є слабка практична розробленість дієвих методів фінансової санації підприємств. Питаннями сутності управління фінансовою санацією підприємства, вибору ефективних заходів відновлення платоспроможності, створення дієвих механізмів управління проблемами оздоровлення

суб'єктів господарювання займались такі науковці, як О. О. Терещенко, О. М. Поддєрьогін, К. Л. Ларіонова [1], А. В. Кодрашихін, Т. В. Пепа, В. О. Федорова [2].

Метою дослідження є вивчення теоретичних проблем процесу фінансової санації підприємств як основного інструменту подолання кризових явищ на підприємстві. Перехід економіки України до ринкових умов господарювання надав можливість підприємствам самостійно здійснювати різні види діяльності: виробничу, інвестиційну, фінансову та інші види економічної діяльності, вибирати партнерів по бізнесу, шукати ринкові ніші. Однак, отримавши таку свободу, господарюючі суб'єкти зіткнулися з багатьма новими для них проблемами, зокрема, з самостійним вибором стратегії розвитку, пошуком джерел фінансування, реконструкцією і розширенням виробництва. Під санацією, згідно із Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» розуміється система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом реструктуризації підприємства, боргів і капіталу та зміни організаційно-правової та виробничої структури боржника. Санація здійснюється за допомогою фінансових коштів та стосується, насамперед, фінансово-економічної системи господарського суб'єкта та обґрунтовує потребу створення фінансово-економічного механізму санації. Узагальнення теоретичних доробок науковців у галузі антикризового управління дає змогу сформулювати систему санаційних заходів організаційно-правового, виробничо-технічного, фінансово-економічного та соціального характеру (табл. 1).

Таблиця 1

Система санаційних заходів на підприємстві

| Тип заходу | Характеристика заходу |
|------------------------|--|
| Організаційно-правовий | Звільнення від об'єктів соціальної сфери Реорганізація підприємства Продаж частини майна боржника Надання в оренду частини основних фондів боржника Продаж підприємства |
| Виробничо-технічний | Модернізація та оновлення виробничих фондів Поліпшення якості виробничого процесу Перепрофілювання Закриття нерентабельних виробництв Оптимізація запасів |
| Соціальний | Звільнення працівників боржника, які не можуть бути задіяні у процесі реалізації плану санації, та надання їм соціальних гарантій Зміна керівництва, залучення нових висококваліфікованих кадрів |
| Фінансово-економічний | Мирова угода (відстрочка, розстрочка, списання боргу) Укладання форвардних контрактів на постачання продукції Стягнення, рефінансування дебіторської заборгованості Залучення додаткових кредитів для погашення боргу та реалізації плану санації Пролонгування погашення раніше одержаних позичок Виконання зобов'язань боржника власником або третіми особами Залучення інвестора з переведенням на нього частини боргу боржника Участь держави (державне фінансування, державні кредити, субсидії, податкові пільги) |

Незважаючи на те що, здійснення санації приносить позитивні ефекти окремим підприємствам та економіці в цілому, в Україні вона не користується великою популярністю. Факторами, що стримують процеси фінансової санації на вітчизняних підприємствах, як показують реалії економічної динаміки, є недосконале законодавство, відсутність належного теоретико-методологічного забезпечення процесу санації, нестача грошових ресурсів для забезпечення фінансування санації, дефіцит кваліфікованого фінансового менеджменту. В Україні серед законодавчих процедур банкрутства переважають механізми, орієнтовані на ліквідацію, а не на відновлення платоспроможності та ефективної діяльності фінансово неспроможних господарюючих суб'єктів.

Таким чином, загальною метою санації є зміна діяльності організації на більш ефективну, конкурентну, фінансово стійку, яка не залежить від позичкового капіталу. Антикризове управління розглядає санацію як важливу процедуру, оскільки вона проводиться тільки цим типом управління. Отже, санація як елемент теорії антикризового управління є запобіжним заходом від банкрутства суб'єкта господарювання, може розглядатися як інструмент управління після попереднього аналізу та як мета антикризового управління.

Список використаних джерел:

1. Ларіонова К. Л., Донченко Т. В. Формування складових елементів організаційно-економічного механізму управління санацією підприємства. *Вісник ХНУ*. 2012. Т. 2. № 6. С. 87–94.

2. Кондрашихін А. Б., Пепа Т. В., Федорова В. О. Фінансова санація і банкрутство підприємств. К.: Центр учбової літератури, 2007. 208 с.

ПРОБЛЕМА БЕЗРОБІТТЯ У СФЕРІ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВИРІШЕННЯ

Цимбал О.С.

Науковий керівник: Дорожжіна Г. М., к.е.н., доц.

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

Сфера промисловості відіграє значну роль в економіці країн, що розвиваються, адже вона відтворює кожен із економічних секторів країн шляхом масового виготовлення продуктів виробництва та товарів споживання. Промислові підприємства повинні бути злагодженим механізмом, а відтак не можуть працювати без висококваліфікованих фахівців, що забезпечуватимуть якість та конкурентоспроможність виготовленої продукції. Тому питання, пов'язане з проблемою безробіття у сфері промисловості є найважливішим чинником розвитку України, а його вирішення повинно стати одним з кроків на шляху до прогресу національної економіки.

Питаннями сутності та оцінки рівня безробіття займалися такі науковці, як С. П. Фесенко, І. П. Петрова, І. І. Зінківська, Л. Д. Глущенко.

Метою дослідження є оцінка стану безробіття в сфері промисловості України та розроблення пропозицій щодо вирішення проблем зайнятості.

Промисловість є визначальною ланкою в економіці країни, її національний рівень визначає ступінь економічного розвитку країни, рівень життя та національної безпеки її громадян. Незважаючи на спад економіки в 2013-2015 рр., під час яких сукупний збиток від діяльності підприємств склав в цілому близько 986 млрд. грн., в останні роки динаміка розвитку економіки України, зокрема її промислової сфери, є доволі перспективною. Станом на 2018 р. в Україні прибутковими є майже 74 % підприємств, а загальний прибуток за цей рік склав більше 288 млрд. грн., 38 % якого отримали промислові підприємства [1].

Також варто відзначити, що останні два роки відмічається позитивна динаміка збільшення кількості промислових підприємств. Однак, темп зростання кількості малих

промислових підприємств набагато швидший, ніж великих (8,1 % проти 6,8 % за 2018 р.), що зумовлює зменшення кадрового потенціалу промислового сектору та середньої кількості зайнятих працівників на промислових підприємствах за період з 2013 р. майже на чверть (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка кількості підприємств та зайнятих працівників промислової сфери за 2016-2018 рр. [1]

| Показник | Рік | | | | | |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
| Кількість підприємств, шт. | 49130 | 42187 | 42564 | 38555 | 42026 | 44425 |
| Кількість зайнятих працівників, млн. осіб | 2,92 | 2,43 | 2,25 | 2,18 | 2,15 | 2,11 |
| Середня кількість зайнятих працівників на підприємстві, осіб | 60 | 58 | 53 | 56 | 51 | 47 |

Існують наступні фактори, що спричиняють таку негативну тенденцію: недостатня кількість кваліфікованої робочої сили – на кінець 2018 р. попит роботодавців на кваліфікованих робітників з інструментом склав 23,6 % від всіх вакансій; відтік висококваліфікованих фахівців за кордон – майже 65 % від усіх вперше оформлених дозволів на проживання українцям в країнах ЄС у 2018 р. видані за причиною працевлаштування, також порівняно з 2014 р. їх видано на 65 % більше; недостатня заробітна плата – за даними на липень 2019 р., Україна займає одне з останніх місць за цим показником серед країн Європи (при врахуванні показника паритету купівельної спроможності), нижче тільки Вірменія та Молдова; посилення тиску влади на роботодавців шляхом високого податкового навантаження – роботодавці сплачують 22 % з заробітної плати працівника у формі єдиного соціального внеску, крім того, із заробітної плати утримується податок на доходи фізичних осіб у розмірі 18 % та військовий збір у розмірі 1,5%; збільшення заборгованості з виплати заробітної плати – станом на 1 жовтня 2019 р. заборгованість із виплати заробітної плати перевищила 3 млрд. грн., 79,5 % з яких не виплачено саме працівникам промислової сфери; поступове зростання автоматизації виробничих процесів на промислових підприємствах; відсутність досвіду роботи у молодих спеціалістів; невідповідність кваліфікації молодих спеціалістів до вимог роботодавців [1-3].

В результаті проведеного дослідження пропонуються наступні заходи щодо поліпшення ситуації з працевлаштуванням робітників промислової сфери в Україні: з боку держави повинна здійснюватись політика зменшення ставок оподаткування заробітної плати; підвищення рівня мінімальної заробітної плати, яке б враховувало темпи інфляції; популяризація практики навчання на робочих місцях; заохочення роботодавців до підвищення кваліфікації працівників. Роботодавці повинні забезпечити стабільну виплату заробітної плати, яка б задовольняла потреби працівників; створювати навчальні центри; співпрацювати з регіональними вищими навчальними закладами, надаючи практичні вміння та навички майбутнім молодим спеціалістам, а також досвід роботи, необхідний для їх майбутнього працевлаштування. Крім того, між державою та промисловим підприємництвом повинна бути стійка узгодженість дій, яка забезпечить соціальне благополуччя та підвищення якості та рівня життя населення.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 25.11.2019).
2. Стратегія розвитку промислового комплексу України на період до 2025 року. URL: <http://www.me.gov.ua> (дата звернення: 25.11.2019).

3. Цимбал О., Заболотній І. Тенденції оплати праці в Україні. *Теоретичні та практичні проблеми реалізації норм права*: матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції (м. Кременчук, 8-9 грудня 2018 р.). Кременчук: Видавець ПП Щербатих О.В., 2018. С. 150-153.

ПРОЦЕДУРА ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ПРИ ФОРМУВАННІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Маслак О.О., д.е.н., доц.

Дзвоник Р.Я.

Національний університет «Львівська політехніка»

В умовах господарської діяльності, підприємство для створення інтелектуального продукту насамперед авансує кошти (інвестиції) для придбання (використання) необхідних факторів виробництва, тобто елементів постійного та змінного капіталу. Капітал (або інвестиції) тут виступають як виробничий капітал, функцією якого є створення інтелектуального продукту і додаткової вартості. Для одержання вартості і додаткової вартості у грошовій формі треба продати продукт капіталу. При цьому капітал набуває форми товарного капіталу, головної функцією якого є реалізація інтелектуального продукту і одержання додаткової вартості у грошовій формі. Таким чином, інтелектуальний продукт проходить три стадії капіталу – грошову, виробничу і товарну. Такий послідовний рух називається кругообігом інтелектуального капіталу.

Дж. Стігліц наводить 3 механізми, за допомогою яких політика уряду впливає на рівень інвестицій [4, с. 15]:

- вона впливає на функцію інвестувань, на той рівень капіталовкладень, якого прагнуть фірми за кожної з відсоткових ставок;
- вона впливає на функцію заощаджень – ту величину, яку особи бажають заощадити за кожної з відсоткових ставок;
- вона впливає на ті цілі, заради яких робляться наявні заощадження.

Інвестиційна діяльність широка і багатогранна. Існує багато способів та критеріїв класифікації інвестицій. Наприклад, науковцями Донецького інституту економіки промисловості НАН України, запропонована така класифікація інвестицій [1, с. 36], у якій за напрямками вкладень інвестиції підрозділяються на фінансові, реальні та інтелектуальні.

До першої групи (фінансові інвестиції) належать вкладення в акції, облігації та інші цінні папери, випущені державою або приватними компаніями, а також в банківські депозити.

До другої групи (реальні або прямі інвестиції) – вкладення капіталу державою або приватною фірмою у виробництво будь-якої продукції.

До третьої групи (інтелектуальні інвестиції) – підготовка фахівців в наукових закладах, передача досвіду, ліцензій, ноу-хау, спільні наукові розробки.

Елементами товарності є не лише матеріальні речі, предмети і послуги, а й результати інтелектуальної праці – ідеї, управлінські рішення, винаходи, сорти рослин тощо. Ось чому, в динамічному ринковому середовищі по відношенню до результатів інтелектуальної праці використовують терміни «інтелектуальна власність», «інтелектуальний потенціал», «інтелектуальний капітал», «комерціалізація інтелектуальної власності» тощо.

Зосередимо увагу на розкритті економічного змісту поняття «інтелектуальний капітал», який охоплює всі інші означені терміни в інтелектуальній економіці. Фахівці вважають, що інтелектуальний капітал – це ресурс, який характеризує знання, інтелектуальний потенціал організації та є один з нових критеріїв визначення конкурентоздатності організації. І далі, відмічають фахівці, більшість дослідників та

практиків приходять до думки, що на рівні організації інтелектуальний капітал є сума трьох складових:

1. Людський капітал – сукупність знань, навичок, творчих здібностей, а також спроможність власників та наукомістких працівників відповідати вимогам і задачам компанії.

2. Структурний капітал – програмні засоби ЕОМ, програмне забезпечення, бази даних, організаційна структура, патенти, товарні знаки, а також всілякі організаційні механізми, які забезпечують продуктивність працюючих та функціонування компанії.

3. Споживчий капітал – майбутні споживачі продукції компанії, її спроможність задовольнити їх запити.

Якщо розглядати капітал як певне вкладення, що дає змогу отримувати доход, то до нього треба віднести і вкладення у робочу силу (Г. Беккер, Дж. Мінсер). Цей підхід має назву «концепція людського капіталу».

З позиції П. Самуельсона, капітал складається з таких факторів виробництва:

- 1) природні ресурси;
- 2) ресурси людської праці;
- 3) капітальні блага, вироблені самою економічною системою [3, Т. 2, с. 203].

Як бачимо, капітал може розглядатися з позиції «головного майна», «головної суми» і, одночасно як економічна категорія, що виражає сукупно-виробничі відносини, тобто, перетворення додаткової вартості на капітал. Перетворення звичайних грошових знаків на капітал включає як чисто технічні, техніко-організаційні моменти, так і соціально-економічні. Капітал як такий може існувати лише за певних соціально-економічних умов, до яких відносять:

- 1) високорозвинене товарне виробництво і обіг;
- 2) наявність такої мотивації діяльності виробника, як особисте збагачення;
- 3) зосередження у частини господарчих агентів значної частки засобів виробництва, тобто певний ступінь концентрації виробництва і капіталу;
- 4) відсутність власних засобів виробництва у частини господарчих агентів, що змушує їх найматися [4, с. 206–207].

Список використаних джерел:

1. Дж. Е. Стігліц Економіка державного сектора / пер. з англ. Київ, 1998. 854 с.
2. Механізм інвестиційної діяльності: правове та організаційне забезпечення. Донецьк: ІЕП НАН України, 1997. 52 с.
3. Самуельсон П. Економіка: учебник. Москва : МГП «АЛГОН» ВНИИСП, 1992. Т. 2. 452 с.
4. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: підручник /Г. Н. Климко, В. П. Нестеренко, Л. О. Каніщенко та ін.; За ред. Г. Н. Климка, В. П. Нестеренка. Київ : Вища школа, 1994.

ОЦІНКА РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС

Ткач О. Ю.

Науковий керівник: Хоменко Л.М., к.е.н., доц.

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

На сучасному етапі розвитку зовнішньоторговельна діяльність залишається головним фактором сталого економічного зростання регіону, підвищення конкурентного середовища та ефективного стимулювання вітчизняних національних товаровиробників і покращення умов життя у країні.

Проблеми удосконалення зовнішньоторговельної діяльності особливо загострилися зараз, в період глибокої фінансово-економічної кризи, в якій опинилась українська економіка внаслідок дії як зовнішніх факторів, пов'язаних з воєнною агресією Росії, так і з наявністю низки внутрішніх факторів, що гальмують проведення радикальних економічних реформ, спрямованих на підвищення ефективності економіки [1. С. 136].

Вивченню проблемам розвитку зовнішньої торгівлі України присвячено багатьом ученим. Серед вітчизняних та зарубіжних вчених вагомий внесок зробили: В. С. Будкіна, І. В. Бураковського, А. С. Філіпенка, В. М. Гейця, В. С. Кравцова, О. П. Гребельника, О. М. Кисельової, А. А. Мазаракі та ін.

У роботі висвітлено аналіз та оцінка сучасного розвитку зовнішньої торгівлі в Україні та формування перспективних напрямків спрямованих для успішного функціонування.

Задля успішної інтеграції України до європейського економічного рівня необхідно, щоб підприємства реалізовували свою продукцію, яка є конкурентоспроможною на ринках ЄС, тобто відповідно до усіх вимог європейського ринку за показниками: якість, безпеки та ціни. Динаміку зовнішньої торгівлі України товарами з країнами ЄС наведено на рис. 1.

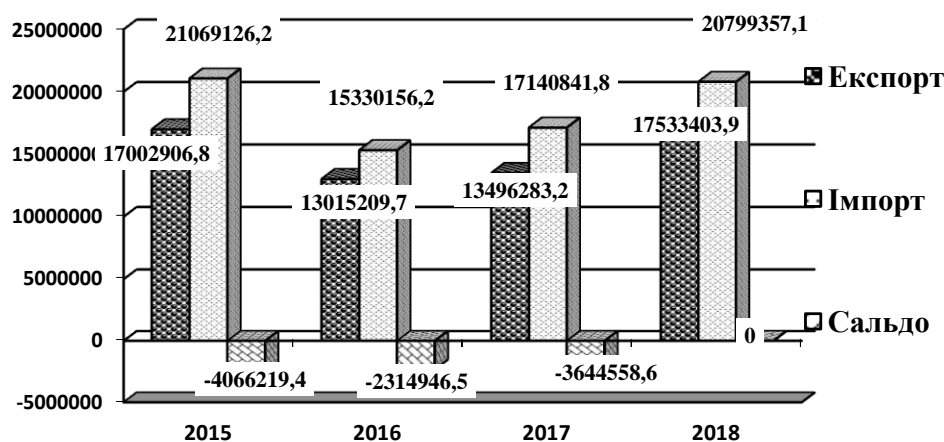


Рис. 1 Зовнішня торгівля України товарами з країнами ЄС у 2015 - 2018 рр.

За наведеними даними експорт та імпорт товарів між Україною та країнами ЄС у загальному обсязі поступово перестають домінувати. Протягом 2015-2016 рр. відбувається поліпшення ситуації, сальдо значно скоротилося в 1,8 рази, але в 2017 р. дещо негативне сальдо збільшилося в 1,6 разів, що призвело до значного скорочення споживання експортних та імпорتنих товарів. Але з 2018 р. знову відбулося зменшення негативного сальдо зовнішньої торгівлі в 1,1 рази. Для більш точного аналізу побудуємо динаміку, щоб виявити диспропорції, які негативно впливають на економічний розвиток країни (рис. 2).

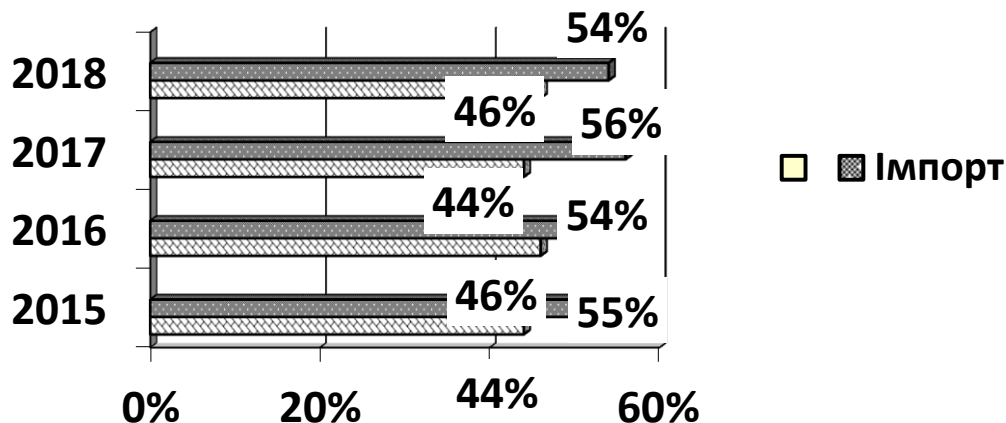


Рис. 2 Зовнішня торгівля України товарами з країнами ЄС у 2015 - 2018 рр. (%)

За даними аналізу відбувається збільшення обсягу товарів експорту, а саме на продукти: рослинного походження, овочі, зернові культури; готові харчові продукти; деревина і вироби з деревини; залізничні локомотиви; судна тощо, але є товари, які гальмують розвиток економіки країни: живі тварини; продукти тваринного походження; молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед; мінеральні продукти; хімічна продукція; машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання тощо. Також зростання товарів імпорту виявлено у продуктах тваринного походження; продуктах рослинного походження, овочі, зернові культури; харчові продукти; хімічна продукція; вироби з деревини; машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання; залізничні локомотиви тощо, спадання товарів імпорту виявлено в молочних продуктах; в мінеральних продуктах.

Аналізуючи розвиток зовнішньоторговельної діяльності в Україні можна виділити основні рекомендації, які дозволять удосконалити та підвищити ефективність зовнішньої торгівлі:

- диверсифікація експорту (забезпечення значного розширення асортименту експортної продукції);
- диверсифікація імпорту (здійснення імпортозамінюючих виробництв);
- удосконалення системи захисту і підтримки національного виробника (вдосконалення митно-тарифного регулювання, здійснення ефективних податкових регуляторів).

З даного аналізу простежується, що розвиток зовнішньої торгівлі в Україні залишається дещо незадовільним, дані недоліки призводять до гальмування економічного розвитку України. Тому, на сьогоднішній момент, необхідно посилити конкурентні позиції української продукції на ринках ЄС. Для швидкого здійснення економічних реформ, важливо слідкувати за євроінтеграційними процесами, що також сприятиме покращенню модернізації економіки та підвищенню конкурентоспроможності виробника.

Список використаних джерел:

1. Бікулова Д. У. Сучасні тенденції розвитку зовнішньоторговельної діяльності України та напрямки її удосконалення. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2015. № 1(2). С. 136-142. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/pirpr_2015_1\(2\)_28](http://nbuv.gov.ua/UJRN/pirpr_2015_1(2)_28).
2. Державна служба статистики України. URL : http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/01/Arch_Ukr_.htm.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

*Смирнова О.В.,
доцент кафедры социально-экономические науки
Башкирский институт технологий и управления (филиал)
ФБГОУ ВО «МГУТУ имени К.Г. Разумовского (ПКУ)»
Сороченко А.С.,
Башкирский институт технологий и управления (филиал)
ФБГОУ ВО «МГУТУ имени К.Г. Разумовского (ПКУ)»*

Формирование экономики Российской Федерации крайне неопределенно, так как содержит в себе различные трудности, а также противоречия, в том числе: характерные черты экономического состояния, атмосферные условия, мировосприятие населения, проживающего на местности, исторические закономерности, свойственные для России в сопоставлении с другими государствами.

В задачах формирования финансовой концепции Российской Федерации невозможно не коснуться перехода экономики от планового регулирования к рыночным

взаимоотношениям, какие считались основными обстоятельствами развития общих основ как внутренней, так и внешней устойчивости в стране. С другой стороны, инновационные направленности формирования экономики страны в значительной степени находятся в зависимости с другими государствами, от состояния мировой экономики, от наличия и применения природных ресурсов, учено-технологического формирования, а также иных условий. [3]

В целом современная отраслевая структура ВВП России финансовой концепции предполагает собой следующее:

- аграрное хозяйство -4,2%;
- добыча полезных ископаемых – 10,3%;
- обрабатывающая промышленность – 15,6%;
- производство и распределение электроэнергии, газа и воды, прочие коммунальные услуги — 5,2 %;
- строительство — 6,5 %;
- торговля — 18,4 %;
- транспорт и связь — 8,7 %;
- финансы и услуги — 17,5 %;
- госуправление, образование, здравоохранение и военная безопасность — 13,6 % [4].

Финансовая зависимость России от других государств наблюдается на основе общественно-политических действиях. На данном аспекте возможно отметить как негативные черты, так и позитивные, которые способствуют возобновлению промышленности и сельского хозяйства в стране.

В тоже время нет никакой обособленности Российской Федерации от внешнего мира, так как значительна ее значимость на международной арене, колоссальны природные богатства, именно на их экспорте и завязаны все без исключения финансовые контакты с зарубежьем.

Огромную значимость с целью стабильного формирования российской экономики обладают устойчивостью такое направление, как стабильность курса российского рубля. На данный период времени при нестабильности мировой экономики, периодически образующихся экономических кризисов, отрицательно оказывающиеся на экономике страны, важным вопросом считается усиление национальной валютной единицы.

Основываясь на состоянии современной российской экономики, осуществляется провозглашение свободной конвертируемости рубля. В частности, по некоторым параметрам паритета покупательной способности рубль является недооцененным. Повышение его стоимости поможет сдерживать инфляцию, которая находится на высоком уровне, но поставит под угрозу рост экономики [2]. Существует угроза, что поддерживаемый нефтью обменный курс сделает Российскую промышленность неконкурентоспособной.

С другой стороны, один из ключевых факторов недоверия к рублю считается стагнация экономики, темпы увеличения несомненно следует снижать. Только лишь в этом случае, только тогда будет свободная конвертируемость рубля – доверие к валюте как в самой стране, так и за ее пределами.

Формирование экономики в стране обладает существенными возможностями, а также проявляется, в первую очередь в целом, как наличие большого количества активов внутри государства: большие запасы природных ресурсов, сырья, трудовой силы, все без исключения данные факторы имеются в России, основной задачей на данном этапе является то, как это правильно использовать для того, чтобы повышать результативность деятельности для повышения финансового состояния страны. Кроме того, слабыми сторонами государства остаются условия, которые определяют общественные институты, низкая защищенность прав собственности, трудности с допуском венчурному состоянию, невысокая результативность проводимой в стране финансовой политики, стагнация экономики, неудовлетворенность сформированностью инфраструктуры, валютное и

налоговое регулирование, противозаконность. Ликвидировав приведенные недочеты, экономика страны перейдет на более высокий уровень и высокой степени общественно-экономического формирования.

Список использованных источников:

1. Власова Н. В., Шейко Е. В. Агропродовольственный рынок России: проблемы и перспективы. *Наука сегодня: реальность и перспективы материалы международной научно-практической конференции*. Научный центр «Диспут». 2016. С. 117–119.
2. Дынкин А., Миловидова В. (ред.). Институциональные основы экономического роста. М. : ИНФРА-М. 2018.
3. Золотухина Т. К вопросу об определении уровня достаточности официальных золотовалютных резервов. *Вопросы экономики*. 2017. № 3.

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА В ПРОЦЕСІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

*Хромушина Л.А., к.е.н., доц.
Сумський національний аграрний університет*

Складність та багатогранність процесу стратегічного управління підприємством вимагає відповідних ефективних управлінських рішень, які неможливо прийняти без наявності аналітичної інформації щодо умов діяльності та чинників впливу на підприємство, що генерує зовнішнє середовище. Зовнішнє оточення підприємства постійно змінює свої форми та набуває нові риси, що зумовлює необхідність удосконалення підходів до аналізу зовнішнього середовища підприємства у процесі стратегічного управління, формування оптимальної сукупності вже відомих методів аналізу та процедури його здійснення.

Процес стратегічного управління підприємством передбачає постійний моніторинг, аналіз і оцінку умов та чинників зовнішнього середовища, які виникають у навколишньому середовищі підприємства незалежно від його діяльності та впливають чи можуть вплинути на його функціонування (стан внутрішнього середовища), і тому потребують прийняття відповідних управлінських рішень. Зовнішнє середовище підприємства також називають загальним оточенням, середовищем непрямого впливу або сукупністю неконтрольованих факторів, які безпосередньо впливають на кожне окреме підприємство. Зовнішньому середовищу притаманні такі риси: багаторівневність та системність факторів; обмеженість впливу з боку підприємства на його зовнішнє середовище; унікальність зовнішнього середовища для конкретного підприємства.

Довгострокові стратегічні рішення можуть бути прийняті виключно на основі всебічного стратегічного аналізу, який передбачає дослідження прогностичних показників зовнішнього середовища діяльності підприємства та визначення на їх основі внутрішніх потенційних умов. Він забезпечує комплексне дослідження поточної ситуації та подальший розвиток глобального середовища, галузі та підприємства [1, с. 291].

Доволі відомим методом аналізу зовнішнього середовища функціонування підприємства є PEST-аналіз. Аббревіатуру утворено з англ. слів policy, economy, society, technology, що позначають основні групи факторів – політичних, економічних, соціальних і технологічних, які впливають на підприємство. Загальний стан зовнішнього середовища можна визначити за допомогою таких груп показників: стан економіки та ринків (економічні фактори); діяльність уряду (політико-інституційні фактори); структурні зміни; науково-технічні тенденції; природно-економічні фактори. Усі окремі складові зовнішнього середовища взаємопов'язані, тобто зміни однієї з них (наприклад, політичної чи економічної) призводять до значних змін інших (наприклад, у соціально-демографічній чи правовій). Це відбиває складність зовнішнього середовища. Аналіз PEST-факторів дає безліч переваг:

1) у дослідників PEST-факторів виникає більш глибоке бачення зовнішнього оточення;

2) аналітик, здатний точно проаналізувати всі фактори, отримує цілісну картину зовнішнього оточення [2, с. 65].

Наступним загальновизнаним дієвим методом аналізу зовнішнього середовища підприємства є SWOT-аналіз. Цей метод може застосовуватися окремо як самостійний, а також як продовження аналізу зовнішнього оточення підприємства та узагальнення даних, отриманих при здійсненні PEST-аналізу. На нашу думку, саме таке поєднання методів при аналізі зовнішнього середовища підприємства надасть найбільш повну та достовірну інформацію щодо умов та чинників впливу на діяльність підприємства.

На сьогоднішній день SWOT-аналіз часто використовується у якості універсального інструменту визначення стратегії прийняття рішень у широкому спектрі економічної та людської діяльності. Даний метод передбачає розділення чинників і явищ загального оточення підприємства на чотири категорії: сильні і слабкі сторони, можливості, що відкриваються, та загрози, пов'язані з діяльністю (з англ. слів strengths, weaknesses, opportunities, threats).

Приєднуючись до усталеної думки багатьох фахівців у галузі менеджменту, вважаємо, що методика SWOT-аналізу є доволі ефективною у сенсі всебічності та об'єктивності аналізу, доступною та нескладною при практичному застосуванні. SWOT-аналіз дозволяє систематизувати наявну інформацію і побачити реальну картину того, що відбувається, що сприятиме прийняттю грамотного управлінського рішення.

Як зазначалося вище, при проведенні SWOT-аналізу спочатку виявляються слабкі і сильні сторони підприємства (чинники внутрішнього середовища, які сприятимуть або перешкоджатимуть діяльності підприємства), а також можливості і загрози (чинники зовнішнього середовища, які сприяють або перешкоджають розвитку й ефективній діяльності підприємства).

Оскільки зовнішнє середовище постачає підприємству необхідні ресурси і забезпечує споживання його готової продукції, тобто підприємство постійно взаємодіє із зовнішнім середовищем і забезпечує тим самим можливість свого виживання, то у процесі стратегічного управління мають визначатися ключові фактори впливу зовнішнього середовища на здатність підприємства досягати визначених стратегічних цілей.

Список використаних джерел:

1. Касич А.О. Втілення концепції стратегічного управління в практику вітчизняних підприємств. *Бізнес Інформ.* 2014. № 11. С. 290–294. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_11_51.

2. Сіренко М.Ю., Цисар І.О. Конкурентне середовище підприємства-суб'єкта ЗЕД: поняття, складові та методи аналізу. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Ел. наук. фахове видання. Миколаївський національний університет ім. В.О. Сухомлинського. 2015. Вип. 7. С. 63–65. URL: <http://global-national.in.ua/issue-7-2015/15-vipusk-7-veresen-2015-r/1184-sirenko-m-yu-tsisar-i-o-konkurentne-seredovishche-pidpriemstva-sub-ekta-zed-ponyattya-skladovi-ta-metodi-analizu>.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

*Анеева А.З., стар. препод.
ЧУ «Академия «Bolashag», г. Караганды*

Объективной тенденцией реализации государственной инновационной политики и создания системы целей является регионализация. В связи с социально – экономическим развитием региональной политики на определенной территории формируется комплекс объектов государственной деятельности. В течение определенного времени региональная

специализация производства, уровень развития производительных сил определенного региона определяют сбалансированность мер инновационной политики, обеспечивая координацию социальных и хозяйственных процессов. Региональная экономика состоит из объединенного межотраслевого комплекса, обладающего определенным инновационным потенциалом, как общепрофессиональной, так и социально-природно-хозяйственной системами. Последнее будет способствовать выходу региональной экономической системы на новый уровень социально – экономической эффективности. На территории, обозначенной в региональной инновационной политике рассматривается весь комплекс требований и факторов природного, человеческого, социального, институционального, технического и информационного производства, которые формируют региональную инновационную систему через способность и специализацию к самостоятельному производству.

Региональная инновационная политика состоит из следующих принципов:

- 1) повышение уровня эффективности технологического развития общественного производства, проявление приоритета инновационной деятельности путем повышения конкурентоспособности наукоемкой продукции, улучшения экологической безопасности и качества жизни населения;
- 2) обеспечение государственного управления инновационной деятельностью в сочетании с эффективностью конкурентного механизма в инновационной сфере;
- 3) концентрация ресурсов для формирования и распространения инноваций, обеспечивающих прогрессивные структурные колебания экономики региона;
- 4) формирование положительной мотивации для осуществления инновационной деятельности;
- 5) активизация международного сотрудничества в инновационной сфере;
- 6) организация государственного управления инновационными процессами в регионе;
- 7) подготовка специалистов для управления инновациями через многоуровневую систему образовательной деятельности.

Основной целью региональной инновационной политики является формирование позитивной инновационной сферы, обеспечивающей превращение идей и изобретений в рыночный продукт международного уровня, вхождение этих продуктов в важнейшие отрасли экономики и социальную сферу, сохранение совокупности инженерных и научных школ.

Для этого необходим сильный маркетинговый анализ инновационного спроса: какие потребности рынка может удовлетворить регион, используя новые знания и производственные мощности? Стоит отметить, что спрос на инновационную продукцию во многом определяется спросом научных организаций и инновационных фирм.

К основным направлениям государственной инновационной политики относятся:

- 1) определение отраслевых вопросов, необходимых для развития инновационной деятельности;
- 2) обеспечение роста ВРП за счет производства новых продуктов и технологий в регионе и расширение рынка их сбыта;
- 3) формирование целевых региональных инновационных программ для решения вопросов, касающихся привлеченных и выделенных ресурсов;
- 4) развитие инновационной инфраструктуры и формирование инвестиционно – инновационной среды для привлечения инвестиций в производственную отрасль региона;
- 5) формирование эффективной системы государственного управления инновационной деятельностью;
- 6) государственная поддержка инновационной деятельности;
- 7) формирование единой организационной инфраструктуры практического, информационного, патентного, правового и иного обеспечения региональных инноваций;
- 8) создание условий для интеграции инновационной и научно – просветительской деятельности;

9) інформаційне забезпечення населення регіону о формуванні інноваційної політики за допомогою моніторингу інноваційної діяльності.

Реалізація інноваційної політики передбачає можливість застосування промислового потенціалу і наукових кластерів в регіоні за територіальним принципом. Тут кластер – це стосунки виробників, перевізників, елементів виробничої інфраструктури, НІІ, до процесу формування доданої вартості. Економічні агенти, формуючі різні кластери в регіоні, мають наступні позитивні результати: розширення сфери діяльності і розширення масштабів; розподіл витрат і ризиків; збільшення здатності до навчання; швидкість і гнучкість; зростання можливостей інвестування.

Механізм інноваційної політики повинен будуватися на основі особливостей визначеного регіону і на основі удосконалення довготривалих пріоритетів соціально – економічного розвитку держави в регіональному інституціональному просторі.

Організацією інноваційної системи в її містах і регіонах в державі є широка мережа форм і функцій інституціональної структури. Вони здійснюють фундаментальні і прикладні дослідження, проектні, досвідно – конструкторські і технологічні розробки, пошукові роботи, підготовку кадрів або фінансову, маркетингову, інформаційно – консалтингову, правову і іншу науково – технічну діяльність. В ринковій економіці реалізація функцій інноваційного процесу відповідно до інституціональної системи за підтримки держави характеризується «ефективною конкуренцією» і забезпечує реальну можливість створення сприятливого інвестиційного клімату виконання інноваційної діяльності. Тут новизна користується великим попитом, вони можуть продавати і намагатися. Інститутом держави забезпечується функціональне спрямування інноваційних процесів.

Список використаних джерел:

1 Қазақстан Республикасының 2015 жылға дейінгі аумақтық даму Стратегиясы: ҚР Үкіметімен 2006 жылдың 7 шілдеде № 641 бекітілген. http://adilet.zan.kz/kaz/docs/P060000641_.

2 Международное сотрудничество. Казахстан - Россия. Тематическое приложение является составной частью еженедельника «Экономика и жизнь». – 2012. - № 36. – 2 с.

3 Исабек Б.Н. Инновациялық дамуды аймақтық тұрғыдан зерттеу. - Астана, 2012. <https://astex.kz/ru/publication/view/898>.

СУЧАСНИЙ СТАН ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

*Крамаренко І.С., к.е.н., доц.
декан факультету права та соціально-освітніх технологій,
Миколаївський міжрегіональний інститут
розвитку людини Університету «Україна»*

Інвестиційний потенціал сільськогосподарських підприємств включає цілий комплекс інвестиційних ресурсів, з врахуванням можливостей, засобів та умов їхнього залучення і використання в інвестиційній діяльності. Своєчасний аналіз та оцінка ефективності формування інвестиційного потенціалу дозволить збільшити притік інвестиційних ресурсів. Дослідження сучасного стану ефективності інвестиційного потенціалу сільськогосподарських підприємств України в умовах господарювання є досить актуальним.

За даними Державної служби статистики України збільшення кількості виробленої продукції підвищує показник обсягу реалізованої продукції. У 2018 р. обсяг реалізованої продукції склав 525096891,4 тис. грн, що у 2,45 рази більше за 2014 рік. Найважливішими умовами зростання прибутку від реалізації продукції є збільшення обсягу випуску продукції, забезпечення ритмічності виробництва та відвантаження продукції, зниження її собівартості, підвищення її якості та конкурентоздатності, оптимізація запасів готової продукції на складах, своєчасна оплата покупцями замовленої ними продукції, застосування прогресивних форм розрахунків за продукцію [2-3]. Фінансовий результат діяльності підприємства характеризує доцільність використання усіх ресурсів, якими забезпечене підприємство, та узагальнює кінцевий результат. Отже, за досліджуваний період фінансовим результатом діяльності сільськогосподарських підприємств є прибуток (рис. 1). Позитивним в діяльності сільськогосподарських підприємств за досліджуваний період є його збільшення у 3,31 рази.

За даними рисунку, необхідно зазначити, що рівень внесення капітальних інвестицій до сільськогосподарських підприємств фактично однаковий з розміром їх чистого прибутку. Це підтверджує значимість аналізу факторів впливу на формування інвестиційного потенціалу досліджуваних підприємств.

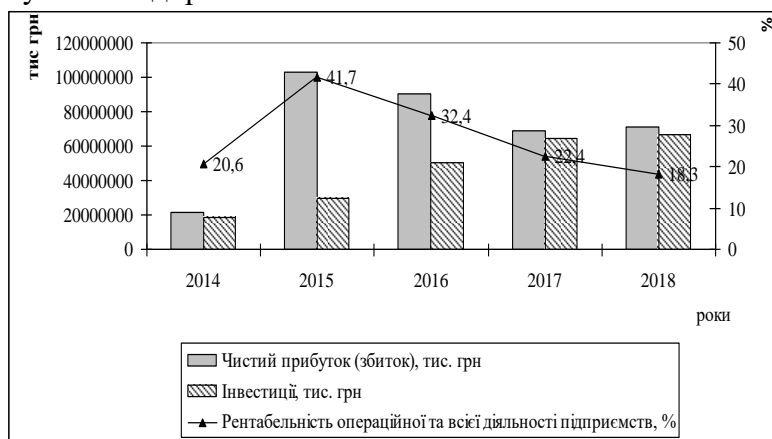


Рис.1 Динаміка чистого доходу, рентабельності та інвестицій сільськогосподарських підприємств України [1]

Проте, для сільськогосподарських підприємств одним з найважливіших показників ефективності інвестиційного потенціалу є рентабельність виробництва. У цілому можна сказати, що діяльність сільськогосподарських підприємств є прибутковою. Однак, сьогодні залишається головною проблемою сільськогосподарських підприємств України невисока рентабельність виробництва. Проблема низької ефективності може бути пов'язана зі заниженням ціни на продукцію та надмірними витратами. Також, низька ефективність інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств визначається такими факторами: низькі обсяги інвестицій в основний капітал не дають можливості здійснити інтенсивне розширене відтворення на інноваційній основі; не виконання в повній мірі управлінських функцій керівників та менеджменту сільськогосподарських підприємств, відповідальних за здійснення інвестиційної діяльності при поточних обсягах інвестицій в основний капітал; система державної підтримки не сприяє її активізації та підвищенню ефективності.

Для підвищення інвестиційного потенціалу сільськогосподарських підприємств України необхідно розробити механізм, форми та методи удосконалення регіональної політики у сфері залучення інвестицій, що базуватиметься на засадах поєднання ринкових і владних інструментів і включатиме: визначення стратегічних напрямів та пріоритетів інвестиційного розвитку області, прогнозних обсягів потреби регіону в інвестиціях, в тому

числі іноземних, на довгострокову перспективу, їх конкретизація на найближчі 5 років з послідуною деталізацією щорічно; конкретизація пріоритетів інвестування, суб'єктів інвестування, розміру інвестицій та соціально-економічних наслідків для території, визначення суб'єктів та механізмів контролю в щорічних програмах соціально-економічного та культурного розвитку територій; опрацювання досвіду, підготовка та надання органам державної влади пропозицій щодо вдосконалення нормативно-правової бази, яка регулює залучення іноземного капіталу та його ефективне використання в господарській діяльності на території України [2-3].

Підсумовуючи вище викладене, створення дієвого механізму підвищення інвестиційного потенціалу аграрного сектору України дозволить подолати диспропорції, що постійно супроводять інвестиційну діяльність підприємств значної кількості територіальних громад (малих міст, селищ, сіл).

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 18.10.2019).
2. Іртищева І.О., Крамаренко І.С. *Інвестиційна привабливість економіки: міжрегіональні асиметрії. Регіональна економіка*. 2014. №2 (72).С.84-95.
3. Крамаренко І.С. *Ефективність використання інвестиційного потенціалу національної економіки у контексті впливу на економічне зростання. Вісник ХНАУ*. 2019. №1. С.403-413.

РЕЗЕРВИ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ ВАГОНОБУДІВНОГО ЗАВОДУ

Хоменко Л. М., к.е.н., доц.

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

Петров І.В.

Світловодський політехнічний коледж ЦНТУ

Наша мета це пошук резервів збільшення прибутку на інвестиції та коефіцієнту віддачі акціонерного капіталу за нарощування випуску нових видів продукції. Розділення коефіцієнту прибутку на інвестиції на маржу і оборотність дозволяє керівництву підприємства обґрунтовувати плани з метою підвищення прибутковості. В залежності від виробничо-фінансового стану підприємства розробляються та впроваджуються організаційно-технічні заходи щодо збільшення маржі або оборотності, а найчастіше обох показників одночасно. Найбільш поширеним засобом підвищення ефективності діяльності вагонобудівного заводу виступає збільшення маржі за рахунок збільшення продажних цін або обсягу продаж. Основні задачі аналітичного дослідження діяльності заводу стосуються зниження витрат за одночасного пошуку напрямків покращення фінансового стану підприємства, його платоспроможності та фінансової стійкості з розробкою конкретних заходів спрямованих на більш ефективне використання фінансових ресурсів. Аналіз фінансового стану підприємства здійснено за використання відносних показників, так як абсолютні показники балансу в умовах інфляції важко привести у порівняльний вид [3, с. 132]. Відносні показники можна порівняти з аналогічними даними інших вагонобудівних заводів, що дозволяє виявити сильні і слабкі сторони конкретного підприємства, а також вивчити тенденції в зміні фінансового стану підприємства. На наше глибоке переконання системний аналіз результативності виробничо-фінансової діяльності повинен включати оцінку рівня рентабельності, маржі, оборотності та ділової активності. В практичній діяльності показники рентабельності характеризують: окупність витрат виробництва та інвестиційних проектів; ефективність продаж; дохідність капіталу і окремих його частин

В останні роки рівень рентабельності в порівнянні з 2012-2013 роками дещо знизився, а тому керівництво заводу розробляє комплекс заходів стосовно підвищення ефективності

виробничо-фінансової діяльності за інноваційного розвитку. Техніко-технологічні інновації спрямовані на створення та застосування сучасної техніки та технології: наприклад, впровадження малогабаритної машини порталного типу для мікроплазменного різання листової низько вуглецевої сталі та її сплавів, а також кольорових металів з шириною робочої зони 1500мм і довжиною 3000мм.

Перед працівниками фінансової служби вагонобудівного заводу поставлена задача системно та систематично здійснювати оцінку складу та динаміки оборотних активів як найбільш мобільної частини капіталу, від стану яких в значній мірі залежить фінансове становище підприємства. Стабільність структури оборотного капіталу свідчить про налагоджений процес виробництва і збуту продукції.

За умов суттєвого зниження випуску продукції доцільно активніше використовувати існуючі ресурси і можливості підприємства стосовно відновлення колишніх темпів розвитку для уникнення переходу в стан депресії. В останні роки підприємство зіткнулося зі зменшенням попиту на вантажні та пасажирські вагони як в результаті насичення ринку, так і, головним чином, зниження платоспроможності Укрзалізниці та окремих споживачів. В результаті знизився прибуток на інвестиції, оборотність активів і рентабельність продаж. На цьому етапі важливо розробляти та впроваджувати заходи щодо покращення показника оборотності за рахунок збільшення продаж, одночасного підтримання інвестицій в активи на постійному рівні або навіть деякого їх скорочення. Обґрунтоване скорочення активів можливе за рахунок: позбавлення від застарілих та надлишкових товарно-матеріальних запасів, здійснення дієвого контролю за їх станом; опрацювання методів прискореного повернення дебіторської заборгованості та впровадження раціональної політики кредитування; виявлення основних активів, що не використовуються; інвестування отриманих додаткових коштів у високорентабельні напрямки діяльності.

Із досвіду освоєння нової продукції відома функція розподілу продуктивності вантажних та пасажирських вагонів. Функцію розподілу можна отримати шляхом статистичної обробки конструкторської, технологічної, виробничої документації, що пов'язана із забезпеченням економічної ефективності вагону[2, с. 267]. Виникає питання стосовно створення одного типу нового хопер-дозатора для зерна і зернових культур, який може забезпечити продуктивність для любых умов його експлуатації. В процесі досліджень за нашою участю визначили оптимальну кількість модифікацій нових машин, в нашому випадку, як хопер-дозаторів для зерна і зернових культур, так і пасажирських купейних вагонів, за яких сумарні витрати мінімізуються. Оптимальним є ряд із чотирьох хопер-дозаторів (N) для зерна і зернових культур [1, с. 238].

Список використаних джерел:

1. Дорожкіна Г.М. Організаційні аспекти інноваційної діяльності підприємств вагонобудування. *Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки*. Хмельницький, 2016. № 5 Т.1 (228). С. 236-241.
2. Дорожкіна Г.М., Хоменко Л.М. Оптимізація ряду модифікацій вагонів-хоперів для зерна і зернових культур. *Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки*. Хмельницький, 2012. № 4. Т.1 (190). С. 262-269.
3. Розвиток фінансового сектора та економічне зростання / За ред.А.І. Даниленка. Київ, 2001. 238 с.

ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Сандюк Т.А., ст. преподаватель
БИТУ (филиал) ФГБОУ ВО «МГУТУ им. К.Г. Разумовского (ПКУ)»*

Для хлебопекарной промышленности, как одной из ведущих пищевых отраслей, главной целью развития является обеспечение потребности в высококачественных продуктах

питания. Задача формирования «здорового типа питания», где хлебу отводится ведущее место, определена в «Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации» [1] и в других документах, в которых прямо указано на необходимость наращивания производства обогащенных, диетических и функциональных продуктов.

Рост конкуренции на потребительских рынках толкает производителей к поиску новых подходов к удовлетворению потребностей. Ф. Котлер в своей книге, посвященной вопросам латерального маркетинга, прогнозирует, что в XXI веке компаниям будет сложнее завоевать и удерживать своего потребителя по следующим причинам:

- в сфере стандартных потребительских товаров каналы распределения сконцентрировались в руках нескольких дистрибьюторов, в результате чего возрастают их власть и влияние на производителей и потребителей;
- необходимость адаптации продуктов к специфическим требованиям целевых сегментов способствовали устойчивому росту количества брендов;
- для потребительских рынков характерны ускорение динамики выпуска новых марок, относительно высокая степень готовности потребителей переключиться на новую марку, сокращение жизненного цикла продукта;
- новые цифровые технологии ускоряют темп инноваций;
- эффективная коммуникация организации с целевым рынком из-за рекламного насыщения обостряет конкуренцию на внутреннем и зарубежном рынках [2].

Инновационный путь развития предприятий предусматривает использование научно-технологических достижений в производственной деятельности. Экономический рост достигается за счет внедрения и развития высокотехнологических производств.

В период насыщения рынков и ужесточения конкуренции центральной задачей является создание новых продуктов. Инновационная фирма, стремящаяся к успеху на рынке при создании инновационных продуктов, должна не ставить краткосрочные цели, а рассматривать свое функционирование в долгосрочном аспекте.

Совокупный ценностный эффект от инновационных продуктов включает в себя различные виды эффектов, а именно социальный, экономический, партнерский, потребительский, экологический. Одним из потребительских ценностных эффектов, определяющих потребительские выгоды, является полезность продукта. Полезность может повышаться за счет повышения уровня безопасности самого продукта как дополнительного параметра, что дает потребителю уверенность в его использовании без негативных последствий. При потреблении новых продуктов питания безопасность определяется непосредственным составом продукта, содержащим предельно допустимое количество вредных веществ для здоровья человека. Повышение функциональных свойств продукта также определяют его полезность.

Ассортимент рынка продуктов питания постоянно насыщается разнообразными новинками. Каждый производитель в рамках сохранения рыночной доли ежегодно расширяет и обновляет свою продуктовую линию. В Стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации на период до 2020 года предусмотрено «расширение ассортимента выпускаемой хлебобулочной продукции» на основе использования инновационных технологий и достижений [3].

Одним из перспективных направлений развития предприятия хлебопекарной промышленности является увеличение производства диетических и обогащенных хлебобулочных изделий. Современное сырье для хлебопекарной промышленности характеризуется пониженным содержанием питательных веществ. Чтобы устранить данный недостаток производителям необходимо обогащать продукты витаминами и минералами, использовать растительные и синтезированные компоненты.

Современные производители могут расширять выпуск хлебобулочных изделий за счет применения нетрадиционного сырья. Использование различных обогатителей лечебно-профилактического назначения позволяют улучшать пищевую ценность хлеба и

удовлетворить различные категории населения. Инновационные направления совершенствования ассортимента хлебобулочных изделий:

- производство хлебобулочных изделий с использованием продуктов переработки зерна (с применением проросшего диспергированного зерна, цельномолотого зерна, зерна в виде крупки, хлопьев, композиционных смесей высокосортной муки и отрубей);

- выработка хлебобулочных изделий с повышенной белковой ценностью (добавки соевой муки, молока, бобовых, молочных продуктов, молочно-белкового концентрата, рыбной муки, жмыха масличных культур и т.д.);

- производство функциональных хлебобулочных изделий, обогащенных витаминами и минеральными веществами (с премиксами «Валетек-8», «Флагман», Веторон и добавками глицерофосфата кальция, лактата кальция, порошка яичной скорлупы, ламинария сахаристая, сухого экстракта фукуса «Реликт», хитозана, экстракта зеленого чая);

- выпуск хлебобулочных изделий с подсластителями (аспартам, ацесульфам К, сахарин и др.)

- применение в производстве обогатителей из продуктов переработки плодов и овощей.

Таким образом, в условиях современного насыщенного рынка производство качественной и рентабельной продукции невозможно без использования передовых технологий и инновационных решений. Высокая конкуренция на рынке хлебопечения заставляет производителей идти по пути расширения ассортимента, создания новой продукции, которая отличает их от конкурентов.

Список используемых источников:

1. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации [утв. распоряжением Президента Рос. Федерации от 30.01.2010г. № 120], [Электронный ресурс]. – URL: <https://base.garant.ru/12172719/>

2. Котлер Ф., Бес Ф. Латеральный маркетинг: технология поиска революционных идей/ Ф. Котлер, Ф.Бес -«Альпина Паблишер», 2017- 206с.

3. Стратегия развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации на период до 2020 года: [утв. распоряжением Правительства Рос. Федерации от 17 апр. 2012 г. № 559-р]. [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.prodexport.ru/>

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Мельникова Е.Н., к.э.н., доц.
Башкирский институт технологии и управления (филиал)
ФГБОУ ВО «Московский государственный университет
технологии и управления имени К.Г.Разумовского
(Первый казачий университет)»*

Современный маркетинг - это философия бизнеса, направленная на активизацию коммерческой деятельности в целях удовлетворения разумных потребностей членов общества, их потребительских нужд. Эта философия выражена в концепции социально-этического маркетинга, интегрирующей в своем содержании три составляющие: покупательские потребности, прибыль фирмы, интересы общества [3].

С целью извлечения наибольшего результата от работы компании главное регулярно осуществлять деятельность, направленную на увеличение производительности коммерческой работы. Совокупность мероприятий по совершенствованию обязана основываться на результатах рассмотрения работы по реализации, а также всесторонней оценки ее производительности.

Базовыми обязательно должны быть действия по совершенствованию информационной состоятельности, поскольку эффективная реализация торговой работы нереально в отсутствии детальных, надёжных, а также актуальных данных. С этой целью для каждой компании рационально осуществлять компьютерный подсчет продуктов в базе, контрагентов, обладать информативными основными сведениями (законных, счетоводных и др.). Главное иметь высокую вероятность незамедлительно извлекать сведения с целью принятия административных решений сравнительно быстро в течение торговой работы. В этом случае результативным станет формирование сопряженных баз сведений согласно всем тенденциям коммерческой работы.

Для обеспечения эффективной договорной работы в организации необходимо грамотное составление договоров, как с поставщиками, так и с покупателями, т.е. заключение договоров на наиболее выгодных для фирмы условиях [1, с. 94]. Выгодными условиями договора могут выступать следующие:

- реализация доставки/вывоза продукта силами другой стороны, в этом случае автотранспортные затраты несет поставщик/покупатель;
- рациональное разделение риска в случае реализации форс-мажорных факторов;
- в соглашениях с поставщиками установить фиксированные расценки в период воздействия соглашения и возможности задержки платежа за продукт;
- в соглашениях с потребителями предусмотреть предварительную оплату за продукт и уменьшить объем покупаемой партии за конкретный промежуток.

Для обеспечения эффективности деятельности по управлению товарными запасами целесообразно применение логистических принципов при определении потребности в закупаемых товарах, использование различных систем контроля состояния запасов. При этом эффективное управление товарными запасами предполагает минимизацию расходов на транспортировку и хранение товаров. В случае, если согласно соглашению предприятие-потребитель считается заказчиком автотранспорта, ей следует установить, то что дешевле: заинтересовать с целью транспортировки груза в стороннюю организацию или использовать личный автотранспорт. При принятии решения компания обязана принимать во внимание объем партии, цикличность заявок, но кроме того сравнительный анализ расходов при применении двух альтернатив. Если фирма все же осуществляет доставку грузов собственным транспортом, она должна вести работу по оптимизации маршрутов с целью экономии топлива и времени пребывания автомобиля в пути.

Эффективность работы по реализации продукции находится в зависимости не только лишь от объема реализации компании, однако также от его структуры: увеличение средств реализации обязательно являться фактором наиболее значительных темпов увеличения доходов по сопоставлению с темпами увеличения потерь сферы обращения [2, с.135]. По этой причине предприятие обязано регулярно осуществлять действия по оптимизации, также уменьшению части расходов, сопряженных с реализацией продукции. Важным условием увеличения эффективности коммерческой деятельности, а также свершения конкурентных преимуществ считается обширное введение баз менеджмента.

Таким образом, коммерческая деятельность предприятия - это совокупность торговых действий, сопряженных со сменой конфигураций цены, с реализацией продуктов и/или услуг, но кроме того и с предоставлением нормативного осуществления данных действий. Результативность торговой работы предприятия обуславливается равно как соответствие между расходами по вовлечению производственных, вещественных, экономических, трудовых ресурсов и приобретенными итогами.

Для обеспечения эффективности коммерческой деятельности предприятия необходимо систематически осуществлять ее комплексный анализ, включающий финансово-экономический анализ показателей работы предприятия и маркетинговый анализ рыночной среды и предприятия в ней. К основным направлениям повышения эффективности коммерческой деятельности предприятия относятся усовершенствование экономической

состоятельности компании; предоставление результативных условий деятельности; расширение/углубление перечня условий торга; минимизация расходов по транспортировке товаров; продуктивный подбор поставщиков.

Список использованных источников:

1. Безрукова Т.Л., Шанин И.И., Дуракова Ю.В. Особенности договорной работы на предприятиях. *Успехи современного естествознания*. 2015. № 1-1. С. 92-94.
2. Коваль А.М. Анализ эффективности деятельности торговой организации. *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. 2017. № 6-1. С. 135-139.
3. Третьякова Ю.В. Маркетинг как философия бизнеса. *Международный студенческий научный вестник*. 2016. № 3. URL:<http://eduherald.ru/ru/article>.

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АУТСОРСИНГА ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

*Сороченко О.А., к.э.н., доц.
Башкирский институт технологий и управления (филиал)
ФГБОУ ВО «МГУТУ им. К.Г. Разумовского (ПКУ)»
г. Мелеуз, Республика Башкортостан*

Исследование российского рынка логистики, в том числе и регионального, позволило выявить весьма неутешительные выводы. Поставщики таких услуг до сих пор умудряются существовать в «противостоянии» со своими клиентами. Да и услуг как таковых не обнаруживается, поскольку под «логистикой» понимаются в лучшем случае прием товара на склад, его хранение и последующая доставка автотранспортом.

Многие крупные сетевые ритейлеры до сих пор поддерживают собственные логистические подразделения. Однако на рынке все больше крупных игроков, которые относят аутсорсинг логистики к ключевым элементам стратегии. Такие компании тратят сотни миллионов рублей в год на управление материальными потоками и готовы передавать эту работу на контрактных условиях независимым провайдерам. Спрос есть, чего не скажешь о предложении.

Отсутствие развитой логистической инфраструктуры оказывается сегодня одним из основных барьеров на пути освоения регионов крупными компаниями. При этом очевидно, что логистика в такой огромной стране, как Россия – весьма перспективное направление бизнеса. И те компании, которые первыми сумеют предложить современные, качественные услуги, получат ощутимую выгоду.

Многие руководители крупных компаний уверены, что держать собственный склад, автопарк и грузчиков выгоднее, чем «отдавать» деньги на сторону, оплачивая услуги компаний-логистов. На самом деле куда важнее сосредоточиться на своем основном бизнесе – торговле. Нужно развивать свои ключевые компетенции, а не сопутствующие услуги. Тем более у компаний, предоставляющих качественные логистические услуги, иной масштаб деятельности, а, следовательно, их себестоимость по определению меньше, чем себестоимость проводимых самостоятельно логистических операций.

Другая проблема: выходя на рынок нового региона, ни одна компания не может заранее точно рассчитать реальные потребности в материалах. Между тем расстояния между крупными российскими городами настолько велики, что, сделав ошибку в прогнозах, нет возможности быстро перебросить товар из других областей. Именно по этой причине крупные логистические компании очень осторожно осваивают региональные рынки. В регионы они выходят только тогда, когда появляется уверенность, что их клиенты отладили все бизнес-процессы, выстроили цепочки поставок и научились достаточно точно прогнозировать спрос.

Самые продвинутые методики, знакомые любому профессионалу в сфере логистики, исходят из постулата о том, что децентрализацию товара следует осуществлять в самый последний момент. Проще говоря, нужно точно определить одну, самую выгодную «точку входа» и не распылять товар до тех пор, пока нет полной уверенности, что на поставку имеется спрос. Вот это и есть главная проблема.

Сегодня все в большей степени востребованы услуги, связанные не столько со складированием товара, сколько с его грамотной обработкой. Профессионализм оператора логистики прямо зависит от того, насколько грамотно и аккуратно он выполняет все необходимые операции. В таких условиях может сложиться эффективный тандем: если клиент научился прогнозировать спрос и отгружает еще не проданный товар, точно зная, что он будет продан, склад логистической компании начинает работать в режиме распределительного центра. А значит, товар нужно не «хранить», а быстро и правильно перераспределять.

Вот почему, «склад будущего» в регионах – это как раз минимальные складские площади при обязательном наличии профессиональной обработки груза. А это невозможно при отсутствии современных информационных систем. И это тоже серьезный вопрос. До сих пор многие операторы логистики уверены, что на информационных технологиях можно сэкономить. А в итоге такая экономия выливается в неспособность обеспечить качественное управление товарными потоками.

Не секрет, что будущее за теми компаниями, которые научатся думать вперед за клиента и учитывать его нужды. За теми, кто научится продавать сервис, а не складские площади.

Нужно разделить два процесса – складирование продукции и управление товарными потоками.

Некоторые небольшие логистические компании, в том числе региональные, стремятся стать в перспективе крупными игроками и пытаются отстроить экспертизу в сфере управления товарными потоками. Это правильный путь. Они покупают продвинутых менеджеров, изучают бизнес своих будущих клиентов, строят различные модели взаимодействия. Крупные же операторы упорно не хотят меняться. Мало того, порой создается впечатление, что главная их задача – наращивание капитализации в ожидании щедрого покупателя. Они арендуют площадки, нанимают персонал, но все для того, чтобы подороже продать. Собственной концепции бизнеса у них нет.

Многие крупные компании готовы использовать аутсорсинг логистических услуг. И готовы за это платить. При условии, что компании и поставщики таких сервисов одинаково понимают суть логистики как интеллектуального управления поставками, комплекса технологий, позволяющих управлять товаром с точки зрения стратегии компании.

Специфіка оцінки ринкової вартості ПАТ «Укртатнафта» за методом DCF

Кожушко В. В.

Науковий керівник: Загірняк Д. М., д.е.н., доц.

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

Комплексним критерієм сталого розвитку підприємства виступає його вартість, оскільки вона відображає сукупну характеристику фінансових показників діяльності підприємства і є показником, на який, у першу чергу, звертають увагу стейкхолдери. Тому оцінка ринкової вартості підприємства набуває властивостей важливого інструмента управління власністю.

У процесі оцінки вартості підприємства може використовуватися декілька підходів, у межах яких виділено чимало методів. Проте не завжди кожен із методів реально застосувати для конкретного об'єкта дослідження. Ураховуючи специфіку діяльності та результати

аналізу фінансового стану ПАТ «Укртатнафта», було виявлено, що для даного підприємства найкращою, із позицій достовірності, буде оцінка ринкової вартості за методом дисконтування грошових потоків.

Метод дисконтування грошових потоків (Discounted Cash-flow, або DCF) побудований на концепції теперішньої вартості майбутнього Cash-flow оцінюваного підприємства в розрізі окремих періодів. Згідно з цим методом, вартість об'єкта оцінки прирівнюється до сумарної теперішньої вартості майбутніх чистих грошових потоків або дивідендів, які можна отримати в результаті володіння підприємством, зменшеної на величину зобов'язань підприємства та збільшеної на вартість його надлишкових активів [2, с. 363].

Результати проведеного визначення ринкової вартості підприємства за методом DCF на прикладі ПАТ «Укртатнафта» наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Оцінка ринкової вартості ПАТ «Укртатнафта» за методом DCF

| Показники | Фактичні дані | | | Прогнозний період | | | Постпрогно- зний період |
|---|---------------|-----------|-----------|-------------------|-----------|-----------|-------------------------------|
| | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
| Планування фінансових результатів, тис. грн. | | | | | | | |
| Чистий дохід від реалізації продукції | 2383975 | 33303985 | 35958151 | 57456213 | 74243301 | 91030389 | 107817477 |
| Собівартість реалізованої продукції | -22569848 | -33947638 | -40883029 | -50780019 | -59936610 | -69093200 | -78249791 |
| Фінансовий результат від операційної діяльності | -20185873 | -2067961 | -5222891 | 5804074 | 13285565 | 20767056 | 28248547 |
| Фінансові доходи (+)/ Фінансові витрати (-) | 510239 | -272656 | 4891751 | 6091290 | 8282046 | 10472802 | 12663558 |
| Інші доходи | 62 | 14 | 8907 | 11839 | 16262 | 20684 | 25107 |
| Інші витрати | -124328 | -70601 | -63344 | -25107 | 5385 | 35877 | 66369 |
| Чистий прибуток (+)/ Чистий збиток (-) | -202544 | -2319874 | -321075 | -1066362 | -1125628 | -1184893 | -1244159 |
| Планування показників балансу, тис. грн. | | | | | | | |
| Необоротні | 2419503 | 5795814 | 5239199 | 7304535 | 8714383 | 10124231 | 11534079 |

| Показники | Фактичні дані | | | Прогнозний період | | | Постпрогно- зний період |
|---|---------------|----------|----------|-------------------|----------|----------|-------------------------------|
| | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
| і активи | | | | | | | |
| Накопичен а амортизаці я | -21987 | -21759 | -22716 | -22883 | -23248 | -23612 | -23977 |
| Оборотні активи | 12684341 | 8454459 | 9146374 | 6557091 | 4788108 | 3019124 | 1250141 |
| Власний капітал | 356226 | 1331182 | 1331182 | 1981153 | 2468631 | 2956109 | 3443587 |
| Позичкови й капітал | 14728108 | 13283298 | 14063502 | 13360363 | 13028060 | 12695757 | 12363454 |
| Валюта балансу | 15084334 | 14250273 | 14702358 | 14297012 | 14106024 | 13915036 | 13724048 |
| Планування Cash-flow, тис. грн. | | | | | | | |
| Операційн ий Cash- flow | -5422910 | 1843386 | -1467073 | 2273638 | 4251557 | 6229475 | 8207394 |
| Інвестицій ний Cash- flow | -584255 | -453727 | -304340 | -167526 | -27568 | 112389 | 252347 |
| Free Cash- flow | -6007165 | 1389659 | -1771413 | 2106112 | 4223988 | 6341864 | 8459740 |
| Фінансови й Cash- flow | 6092936 | -1458647 | 1760252 | -2201170 | -4367512 | -6533854 | -8700196 |
| Чистий рух грошових коштів | 85771 | -68988 | -11161 | -95058 | -143524 | -191990 | -240456 |
| Залишкова вартість підприємства | | | | | | | 375988 |
| Ставка дисконтування (WACC), % | | 22,5 | 22,5 | 22,5 | 22,5 | 22,5 | 22,5 |
| Коефіцієнт дисконтування | | | | 0,83 | 0,69 | 0,58 | 0,48 |
| Теперішня вартість FCF (1-3 років) та залишкової вартості підприємства | | | | 1748073 | 2914552 | 3678281 | 180474 |
| Сумарна теперішня вартість грошових потоків (Entity) | | | | | | | 8521381 |
| (+) Надлишкові активи | | | | | | | 11551643 |
| (-) Сума зобов'язань на дату оцінки | | | | | | | 14063502 |
| Оцінна ринкова вартість підприємства за методом DCF (Equity) | | | | | | | 6009522 |

*розраховано на основі даних [1]

Необхідним для здійснення розрахунків було визначення декількох базових величин.

Часовий горизонт, на який поширюватимуться розрахунки (прогнозний період) у нашому випадку становить три наступних, за останнім звітним, роки – 2019-2021 рр. Вибір

такого часового горизонту зумовлений тривалою політичною та економічною напруженістю в Україні. Попри те, що останніми роками українська економіка демонструє ознаки стабілізації, інвестори все одно надають перевагу коротко- та середньотерміновому інвестуванню, тобто вкладенню коштів на період до трьох років. Також при розрахунках було визначено постпрогнозний 2022 р.

Обсяг очікуваного Cash-flow протягом 2019-2022 рр. було розраховано на базі відповідних даних 2016-2018 рр. шляхом застосування статистичної функції ПРЕДСКАЗ. Дана функція дозволяє з деякою мірою точності передбачити майбутні значення на основі існуючих числових значень. Аналогічним чином було здійснено планування фінансових результатів та показників балансу.

Ставка дисконтування, яка відображала поточну ринкову оцінку часової вартості грошей та ризиків, характерних для ПАТ «Укртатнафта», у 2018 р. становила 22,5% (відповідно до Примітки 5 до Консолідованої фінансової звітності за 2018 фінансовий рік).

Коефіцієнти дисконтування за 2019-2022 рр. є табличними значеннями, що відповідають теперішній вартості однієї грошової одиниці за ставки дисконту 20% (~22,5%).

Оскільки ПАТ «Укртатнафта» функціонує на ринку нафтопродуктів більше 20 років, темпи проросту його ділової активності є мінімальними. Тому при розрахунку прогнозової залишкової вартості підприємства було використано найпоширеніший у європейській практиці підхід, за яким прогнозна залишкова вартість підприємства розраховується як відношення Free Cash-flow у постпрогнозний період (2022 р. – 8459740 тис. грн.) до ставки дисконту (22,5%). Отже, залишкова вартість ПАТ «Укртатнафта» станом на 2018 р. становила 375988 тис. грн.

Поправка на величину суми надлишкових, або нефункціонуючих активів ґрунтується на тому, що при розрахунку вартості враховуються тільки ті активи підприємства, які беруть участь у формуванні грошового потоку. У 2018 р. ПАТ «Укртатнафта» використовувало виробничі потужності лише на 21,43%. Можна висунути припущення, що у 2018 р. 78,57% активів не брали участь у формуванні підприємством грошового потоку. Ураховуючи те, що загальна вартість активів підприємства у 2018 р. становила 5489725 тис. грн., то надлишкові активи склали 11551643 тис. грн. (78,57% від 5489725 тис. грн.).

Сума зобов'язань підприємства включає довгострокові та поточні зобов'язання та забезпечення, і станом на 2018 р., даний показник становив 14063502 тис. грн.

Отже, за результатами розрахунків, вартість ПАТ «Укртатнафта» як об'єкта оцінювання, за Entity-підходом станом на 2018 р. становить 8521381 тис. грн. (брутто-вартість). Після збільшення даного показника на суму надлишкових активів та зменшення на суму зобов'язань, ми одержали вартість ПАТ «Укртатнафта» за Equity-підходом (тобто нетто-вартість) – 6009522 тис. грн.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт ПАТ «Укртатнафта». URL: <http://www.ukrtatnafta.com/>
2. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. / КНЕУ. Київ, 2003. 554 с.

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ І ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Камінський Л.-Р. Ю.

Науковий керівник: Поддєрьогін А.М., к.е.н., проф.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Сучасні ринкові умови диктують підприємствам необхідність пошуку напрямків вдосконалення і підвищення ефективності при розробці фінансової стратегії, щоб забезпечити економічне зростання підприємства у довгостроковій перспективі. Спрямування

та адаптація стратегічних напрямків у розвитку діяльності підприємства відповідно до впливу чинників ринкового середовища (фінансова криза, коригування податкового законодавства, нестабільність політичної ситуації в країні, зміна тарифів експортно-імпорتنих операцій) на сьогоднішній день є вкрай необхідними і актуальними. Розробка та реалізація ефективної фінансової стратегії розвитку підприємства передбачає управління активами і пасивами, інвестиціями, витратами, оборотними коштами, прибутком в перспективі приводить до зростання конкурентоспроможності, платоспроможності, формування фінансової стабільності і рентабельності підприємства.

Розробка та реалізація актуальних напрямків для підвищення ефективності фінансової стратегії підприємства та її вдосконалення зумовлена тим, що фінансові ресурси виступають джерелом формування інших видів ресурсів (матеріальних, трудових, інвестиційних) і мають безпосередній вплив на масштаби діяльності підприємства. Ретельність розробки та впровадження напрямів щодо вдосконалення та підвищення ефективності фінансової стратегії вимагають від менеджерів та керівників підприємства дотримуватись певної черговості. Дослідження наукових публікацій видань [1, с. 75–76; 2, с. 119; 3, с. 147–149; 4, с. 146–148; 5, с. 137] щодо побудови та реалізації фінансової стратегії на підприємстві дають змогу виділити ряд важливих аспектів:

- фінансова стратегія спрямована на стійкий перспективний розвиток підприємства;
- важливість проведення ретельного аналізу впливу факторів зовнішнього середовища підприємства для розробки фінансової стратегії;
- деталізація фінансової стратегії для умов поточного та оперативного планування;
- ефективне використання внутрішнього фінансового потенціалу підприємства, що виступає основою для удосконалення фінансового потенціалу підприємства загалом;
- необхідна гнучкість і можливість швидкої адаптації фінансової стратегії до змін зовнішнього середовища та загальної стратегії підприємства;
- використання засобів інноваційного менеджменту;
- орієнтація на максимізацію прибутку, зниження витрат, підвищення ринкової вартості підприємства.

Для ефективного впровадження фінансової стратегії необхідна послідовність використання наступних етапів: 1) розроблення фінансової стратегії; 2) реалізація фінансової стратегії; 3) коригування фінансової стратегії. Ці етапи за своєю важливістю не є рівноцінними, оскільки обґрунтоване розроблення фінансової стратегії значно спрощує процедуру її реалізації на підприємстві, не вимагаючи постійного коригування. Тому реалізація фінансової стратегії є основою для пошуку ефективних шляхів удосконалення фінансової діяльності підприємства загалом, а ефективне її коригування забезпечує підприємству стійкий розвиток у перспективі.

Розроблення фінансової стратегії на підприємстві передбачає аналіз обсягу капіталу та активів, перевірку ефективності їх використання, встановлення допустимого ступіня фінансового ризику в умовах реалізації відповідної стратегії.

Практичним напрямком підвищення ефективності фінансової стратегії є збір та обробка інформації про зовнішнє середовище з проведенням ретельного аналізу дій конкурентів на ринку, надійності постачальників, потреби клієнтів, вимог посередників, діяльності державних органів та служб, умов надання кредитів банківськими установами. Паралельно із аналізом зовнішнього середовища підприємства необхідно здійснювати оцінювання внутрішнього середовища, використовуючи аналіз грошових потоків від інвестиційної, операційної та фінансової діяльності та виявлення чинників, які привели до конкретних результатів.

Ефективними кроками для підвищення ефективності фінансової стратегії є постійний контроль на оперативному і стратегічному рівні з метою забезпечення прибутковості і ліквідності підприємства у короткостроковому періоді та з метою забезпечення зростання і підтримування позитивного іміджу (або виходу із кризи) у довгостроковому

періоді. На рівні оперативного планування здійснюється контроль за бюджетуванням, відбувається пошук слабких місць та причин відхилення від планових показників, забезпечується мотивація щодо прийняття ефективних поточних рішень, а також пошук альтернативних стратегій на підставі

критичного аналізу змін внутрішніх та зовнішніх чинників, аналізування ефективності інноваційно-інвестиційних рішень.

Отже, робимо висновок, що пошук напрямків для вдосконалення та підвищення ефективності фінансової стратегії стає важливим чинником забезпечення зростання конкурентоспроможності підприємства у перспективі. В умовах нестабільного ринкового середовища підприємствам доцільно диверсифікувати джерела фінансування інвестицій при реалізації загальної стратегії розвитку підприємства, використовуючи зовнішні і внутрішні ресурси для мінімізації наслідків появи можливих ризиків і сприяти забезпеченню фінансової стійкості та платоспроможності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Бас Ю.В., Зикова Г.В. Теоретичні основи формування фінансової стратегії підприємства. *Наука й економіка*. 2016. № 1 (41). С. 73–77.

2. Бучакчийська Ю.А. Теоретичні засади формування фінансових стратегій підприємства. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2014. № 4 (28). С. 118–121.

3. Карпова Т.С., Позднякова О.В. Проблеми та шляхи вдосконалення управління фінансовою діяльністю суб'єктів підприємництва в Україні. *Фінанси, учет, банки*. 2014. № 1 (20). С. 144–152.

4. Корпан О.С. Фінансова стратегія підприємств легкої промисловості: принципи формування та особливості реалізації. *Модельовання регіональної економіки*. 2012. № 1. С. 143–160. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Modre_2012_1_20.

5. Наумова Л.Ю. Фінансова стратегія економічного розвитку підприємств. *Наука й економіка*. 2014. Вип. 2. С. 134–139. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nie_2014_2_23.

ОСОБЛИВОСТІ РИЗИКУ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Крот В.В.

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

Суть феномену ризику розглядається як об'єктивне явище сучасності, пов'язане з процесами глобалізації, інформатизації, настанням ери постіндустріального суспільства під впливом високих технологій та його інтерпретації у дискурсі цих процесів [6].

Початком теоретичного осмислення ризику в економіці можна вважати роботи ранніх представників класичної політекономії: А. Сміта, Д. Рікардо, Дж. Мілля, У. Петті, І. С. Сеніора. Прихильники класичної школи (У. Петті, А. Сміт) спеціально не досліджували ризик, проте пов'язували з ним такі економічні категорії як прибуток й заробітна плата.

Дослідженням проблеми ризику на сьогодні займаються як українські, так і закордонні вчені. Ризик розглядається як універсальна категорія, що знаходить застосування у всіх сферах життєдіяльності суспільства. Залежно від напрямку дослідження, ризик розглядають як суспільно-історичну, так і економічну категорію [6].

Проблеми ризикованості діяльності сільськогосподарських підприємств широко освітлені і глибоко проаналізовані в матеріалах досліджень українських вчених – А. Г. Мазура, С. В. Козловського, Ю. В. Герасименко, О. М. Кобилянської, П. Т. Саблука, І. І. Шкуратової, І. В. Крючкової та ін.

Проаналізувавши праці [1-6 та ін.], на наш погляд, дослідження впливу ризиків на сільськогосподарську діяльність повинно проводитися з огляду на ряд її специфічних ознак.

По-перше, в сільському господарстві головним та виключно специфічним засобом виробництва є земля, яка є обмеженим ресурсом, потребує підтримки належного рівня родючості та відновлення якісних показників.

По-друге, в якості специфічних засобів виробництва в сільському господарстві виступають також і живі організми – тварини та рослини. Внаслідок цього в розвитку сільського господарства тісно переплітається дія біологічних й економічних законів відтворення. Тому фактор часу та природних сил має виключне значення.

По-третє, на відміну від інших об'єктів майнового інтересу, сільськогосподарські культури, а також частково і тварини, мають здатність після реалізації ризику відновлювати ушкоджені частини, що дає можливість зменшити обсяги збитків.

По-четверте, дана галузь є досить інертною по відношенню до інновацій та характеризується специфічністю процесу виробництва (наприклад, циклічність), що обумовлює тривалість будь-яких перехідних процесів, пов'язаних із збутом продукції, оновленням умов виробництва.

По-п'яте, сільське господарство відрізняється консервативністю, нееластичністю, що стримує науково-технічний прогрес в галузі, а неможливість швидкого реагування на збільшення чи зменшення випуску продукції проявляється у неадекватності реагування на умови та вимоги ринку.

В цілому, на результати діяльності в сільському господарстві великий, системний вплив мають природно-кліматичні умови та ризики природного характеру, а також економічні ризики, що формують ринкову кон'юнктуру.

Жураківський Є. С., на наш погляд, найбільш вдало надав характеристику ризикам економічній безпеці АПК України [1] (табл. 1).

Таблиця 1

Ризики економічній безпеці АПК України

| Види ризиків | Характеристика ризику |
|-----------------------------|---|
| 1 | 2 |
| Технологічні ризики | Розглядають можливість негативного впливу матеріально-технічної бази АПК на якість і конкурентоспроможність продукції, на формування системи управління якістю з точки зору вимог до безпеки вироблених продуктів |
| Екологічні ризики | Дають можливість оцінити ймовірність втрати доходу за рахунок впливу екологічних факторів на безпеку аграрної продукції |
| Соціальні ризики | Являють собою ймовірність отримання збитків від фінансової діяльності внаслідок низького рівня розвитку сільської інфраструктури (відсутність газифікації, дитячих дошкільних закладів, закладів охорони здоров'я, середніх навчальних закладів, житла) та деградації людського потенціалу (низький рівень освіти населення, умінь, навичок, відсутність здатності до праці і та ін.) |
| Агроекологічні ризики | Оцінюють ймовірність отримання збитку в результаті несприятливих природно-кліматичних умов на окремо взятій території |
| Фінансово-економічні ризики | Це ймовірність зниження доходу внаслідок відсутності доступності до кредитних ресурсів, високого рівня корупції при розподілі фінансових ресурсів на виконання різного роду програм, спрямованих на забезпечення стійкості АПК, відсутності податкових пільг, підвищення податкового тягаря, низьку зацікавленість місцевої влади в реалізації механізмів державно-приватного партнерства |
| Виробничі ризики | Характеризують ймовірність втрати частини виробленої продукції внаслідок її псування; не дотримання ефекту масштабу виробництва, а також через неможливість забезпечити достатній рівень виробництва найважливіших видів продуктів |
| Політично-військові ризики | Являють собою ризики, пов'язані зі змінами в правовому полі держави, а також ризики, пов'язані з військовими діями на території держави або в безпосередній близькості від неї |

Джерело: [1]

Підсумовуючи вищезазначене, можна зробити наступні висновки. Існування ризику в

сільському господарстві викликане не тільки суб'єктивними причинами – наявністю конкуренції, помилками у прийнятті управлінських рішень, недосконалими методиками господарювання, тощо – а й незалежними від волі людини природними явищами і подіями. В зв'язку з цим необхідна на рівні галузі розробка методики визначення ризику стосовно аграрного виробництва та визначення основних рис його прояву в сільському господарстві. Досі не існує єдиного загальноприйнятого визначення даної економічної категорії, яке б найповніше характеризувало суть агропромислового ризику.

Уникнути невизначеності і ризикових ситуацій у сільськогосподарській діяльності неможливо. Тому галузь потребує висококваліфікованих спеціалістів, здатних прогнозувати, правильно оцінювати і мінімізувати вплив невизначеності й ризику на сільськогосподарську діяльність.

Список використаних джерел:

1. Жураківський Є. С. Систематизація ризиків та загроз економічній безпеці аграрної галузі України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 12. С. 39–43.
2. Кобилянська О. М. Ризик як економічна категорія та його особливості в аграрному виробництві. *Економіка АПК*. 2008. № 1. С. 140–145.
3. Вітлінський В. В. Моделювання економіки: навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2003. 408 с.
4. Шкуратова І. І. Особливості прояву невизначеності і ризику в розвитку регіональної аграрної сфери. *Агросвіт*. 2008. № 10. С. 32–34.
5. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку: Інформаційно-аналітичний збірник (вип. 5) / За ред. П. Т. Саблука та ін. Київ : ІАЕ УААН, 2002. 647 с.
6. Мазур А. Г., Козловський С. В., Герасименко Ю.В. Управління регіональними інвестиційними процесами в агропромисловому комплексі : монографія. Вінниця : Глобус-Прес, 2008. 208 с.

ЗСП ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА НА ПЕРСПЕКТИВУ

*Ємельянова Ю., Кузьменко Н.
Науковий керівник: Циган Р.М.*

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

В сучасних умовах швидкого розвитку бізнес-середовища керівники зобов'язані застосовувати нові стратегії та системи управління персоналом та підприємством у цілому. Власникам необхідна система оцінки, яка була б здатна адекватно відобразити траєкторію руху в досягненні цілей стратегії розвитку кадрів, достовірно діагностувати зміни, що відбуваються на підприємстві. Тому все більше актуальності набуває збалансована система показників.

На початку 1990х років вчені Роберт Каплан та Девід Нортон [1] розробили збалансовану систему показників, у якій автори розповідають, як використовувати показники ефективності в співвідношенні з цілями кожного робітника і всього підприємства. Далі все більше науковців досліджували збалансовану систему показників. Серед них були: Осадча Г. Г [2], Коваленко Т.В [3], Заярна Н.М., Заник С.С., Нечесанов М.Ю [4], А.В. Камнева, О.В. Суліма, А.В. Зеленков [5] та інші.

У своїй роботі Осадча Г. Г зробила висновок, що практична значущість ЗСП полягає у вирішенні проблеми вимірювання результатів щодо досягнення стратегічних цілей, що є важливим для будь-якого підприємства.

Оптимальний набір показників, включених до системи, має задовольняти потреби усіх користувачів планової інформації, а система показників має охоплювати всі основні процеси, що формують стан і тенденції розвитку підприємства в умовах ринкової економіки,

підвищувати практичну цінність прогнозованої інформації для управління. А Коваленко Т.В. виявив, що преміювання за досягнення поставлених цілей згідно збалансованої системи показників забезпечує оцінку внеску працівників більш об'єктивно і дозволяє, з одного боку, спрямовувати їх трудову поведінку в напрямку, бажаному для підприємства, з другого – контролювати витрати, що спрямовуються на стимулювання.

На сьогодні на практиці дуже мало керівників застосовують на підприємстві збалансовану систему показників. Однією з головних причин є неправильне трактування методології та організаційних моментів.

Розробка збалансованої системи та відсутність ефективних програм впровадження також являються перешкодами, з якими стикаються керівництво при побудові стратегії управління кадрами.

Під час впровадження збалансованої системи показників важливо врахувати наступні можливі проблеми:

- відсутність переконливих аргументів для співробітників компанії щодо необхідності впровадження ЗСП. Важливо пояснити персоналу, що від нього вимагається, тому що опір змінам є дуже важливою перешкодою в будь-якому починанні і новій ідеї;

- відсутність зв'язку між стратегічними цілями компанії та системою показників діяльності;

- незбалансованість показників і концентрація тільки на фінансовому аспекті діяльності компанії;

- незбалансованість довгострокових і короткострокових цілей;

- недостатня інформованість співробітників про цілі впровадження проекту та принципи ЗСП.

- сприйняття проекту як незначного і перетворення ЗСП в незначний ритуал [6].

Але врахувавши всі перешкоди та проблеми керівники мають змогу отримати більш злагоджену та ефективну кадрову структуру і забезпечити повноцінне функціонування підприємства.

Найбільші переваги для компаній, які успішно впровадили узгоджену збалансовану систему показників:

1. забезпечує комплексне стратегічне планування;

2. змушує стратегію «працювати»;

3. надає керівництву повну картину ефективності бізнесу;

4. полегшує розуміння стратегічних цілей на всіх рівнях компанії (не лише організаційному та операційному, але й індивідуальному), це забезпечує ефективний спосіб повного розуміння робочої діяльності працівника;

5. допомагає менеджерам визначити сфери, які потребують вдосконалення та належного розподілу ресурсів;

6. допомагає компаніям зосередитись на виконанні своїх найважливіших стратегічних цілей та пріоритетів.

Якщо компанія хоче не тільки вижити, але і процвітати та розвиватись в інформаційну епоху, то її системи оцінки та управління повинні будуватись виходячи із стратегічних завдань і можливостей. Тому представимо на рисунки головні функціональні складові даної системи та їх характеристики (рис. 1).

Отже, використання ЗСП як інструменту ефективного управління кадровим складом, дозволяє керівникам створити ефективну стратегію управління персоналом, що у майбутньому дає змогу підвищити фінансові результати усього підприємства.

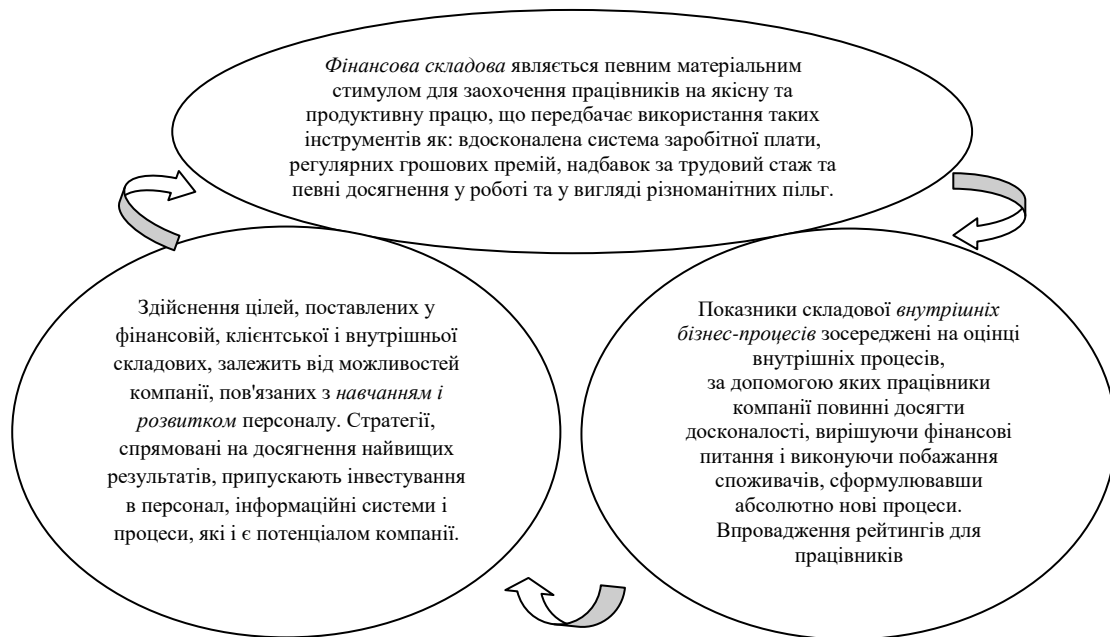


Рис. 1 Збалансована система показників управління кадровою політикою

Для цього варто у збалансованій системі показників виділити три головні складові, що пов'язані з елементами кадрової політики компанії:

1. фінансову;
2. навчання та розвиток;
3. внутрішніх бізнес-процесів.

Список використаних джерел:

1. Р. Каплан, Д. Нортон. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию: монография. 1990. URL: <https://pqm-online.com/assets/files/lib/books/norton1.pdf>.
2. Осадча Г.Г. Збалансована система показників як ефективний інструмент управління підприємством на прикладі ПАТ «Яготинський маслозавод». *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. №18. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/18_2_2018ua/27.pdf.
3. Коваленко Т.В. Збалансована система показників оцінки діяльності працівників управлінських посад. URL: <http://ea.donntu.edu.ua/bitstream/123456789/16488/1/днепропетровск.pdf>.
4. Заярна Н.М., Заник С.С., Нечесанов М.Ю. Роль збалансованої системи показників результативності діяльності в системі антикризового управління підприємством. *Young Scientist*. 2017. № 11. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/11/279.pdf>.
5. Камнєва А.В., Суліма О.В., Зеленков А.В. Упровадження збалансованої системи показників на промислових підприємствах в умовах сучасної ринкової економіки. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2015. №1. URL: <http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/847/1/sec4-e-2015-1-10.pdf>.

СЕКЦІЯ 7 ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА В БРЕСТСКОМ РАЙОНЕ

*Силюк Т.С., к.э.н., доц.
доцент кафедры туризма и страноведения
Оразнепесова Гулистан
УО «Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина»
г. Брест, Республика Беларусь*

Оздоровительный туризм – перемещение из одной местности в другую, с благоприятными для здоровья природно-климатическими условиями и пребывание там с целью отдыха. Основными видами оздоровительного туризма являются климатотерапия (морская, горная, лесная), бальнеотерапия, грязелечение, бальнеология, кумысолечение и др.

На территории Брестского района (Брестская область, Республика Беларусь) функционируют 4 организации, которые предоставляют лечебно-оздоровительные услуги: ОАО «Санаторно-курортная организация «Брестагроздравница»; база отдыха «Березовая роща»; туристско-оздоровительный комплекс «Белое озеро»; санаторий «Солнечный» [1].

Брестский район насыщен разнообразными природными лечебными ресурсами, такими как, ландшафт, климат, минеральные воды и лечебные грязи. Санаторно-курортные учреждения располагаются преимущественно около водоемов, в смешанных и широколиственных лесах, что положительно влияет на чистоту воздуха и оказывает благотворное воздействие на общее состояние отдыхающих. В здравницах климат используется в климатотерапии – это воздушные, солнечные ванны, лечебное купание, прогулки, сон на воздухе, занятия спортом, аэротерапия и др. В Брестском районе популярны хлоридно-натриевые минеральные воды высокой и невысокой минерализации, которые применяются для лечения сердечно-сосудистых заболеваний и болезней органов движения, нервной системы, нарушения обмена веществ. Лечебный торф и глинистые сапропели являются основными составляющими грязевых процедур.

Пакет медицинских услуг в санаториях района весьма разнообразен. В санатории «Брестагроздравница» в стоимость путевки включены аэротерапия и геолитотерапия по медицинским показаниям, диетотерапия, питьевое лечение минеральной водой и посещение бассейна с минеральной водой 1 раз в 2 дня. В данном санатории предоставляются различные дополнительные услуги: обертывания и аппликации сапропелевой грязью; СПА; кедровая бочка; парафиновые и озокеритовые аппликации; шугаринг [2]. В санатории «Солнечный» в стоимость путевки включены водные процедуры (посещение бассейна, душ Шарко, жемчужные, сидячие, ножные ванны с добавлением различных добавок); массаж; спелеотерапия; инфракрасная сауна; фитотерапия; кислородные коктейли; лечебная физкультура; светолечение, питьевая минеральная вода из расположенной на территории скважины глубиной 1340 метров. Дополнительно можно получить услуги светолечения; бальнеотерапии; фотозпиляции; фотоомоложения лица; радиолитинга [3].

Как видим, ведущим фактором, определяющим территориальную структуру сети санаторно-курортного обслуживания, является локализация природных ресурсов лечебного отдыха (уникальность микроклимата, наличие минеральных вод и лечебных грязей). Однако сегодня все большее внимание при определении перспективных направлений развития

здравниц уделяют экономическим факторам (развитию инфраструктуры, материально-технической базы, близости к крупным городам и культурно-историческим достопримечательностям). Их учет приводит к более полному и эффективному использованию лечебного рекреационно-ресурсного потенциала определенной территории.

Санаторно-курортное хозяйство в Брестском районе располагает значительным рекреационно-ресурсным потенциалом, развитой материально-технической базой и относительно высокими показателями объемов обслуживания. Значительное количество отдыхающих составляют иностранные граждане. Из иностранных посетителей здравниц больше всего гостей из России (90%). Оставшиеся 10% – гости из Украины, Прибалтики, Израиля, Польши и других стран. Иностранцев привлекают высокий уровень качества медицинского обслуживания, заботливое отношение персонала, отсутствие языкового барьера, относительная доступность стоимости основных и дополнительных услуг, размещение в экологически чистой зоне, солидный перечень услуг.

В последние несколько лет проявилась важная особенность организации санаторно-курортного обслуживания белорусских граждан, которая выражается в увеличении удельного веса посетителей, прибывающих с целью кратковременного отдыха в рамках «программ выходного дня» продолжительностью до 3 суток. К настоящему времени их удельный вес в общей структуре рекреационного потока увеличился до 30% (в туристско-оздоровительных комплексах и базах отдыха – 80%). Это свидетельствует о гибком формировании программ обслуживания и активизации маркетинговой политики санаторно-курортных и оздоровительных учреждений, стремлении привлечь дополнительные потоки кратковременно отдыхающих в соответствии с мировой практикой организации массовых и инк-энд туров. Кроме того, рост платежеспособного спроса населения и финансовых возможностей многих предприятий, социальные дотации из бюджета области некоторым категориям населения, географическое положение здравниц на юге страны делают привлекательным отдых для граждан с северной части страны, что позволяет расширять возможности оздоровительного туризма.

Для оценки санаторно-курортных учреждений Брестского района был проведен SWOT-анализ на основе информации о предоставляемых услугах, уровне обслуживания, материально-технической базе. Результаты SWOT-анализа позволили определить пути совершенствования оздоровительного туризма в санаторно-курортных учреждениях Брестского района. Для этого необходимо реализовать ряд мероприятий:

- обновить материально-техническую базу санаториев для повышения качества производимых услуг (в частности, медицинского оборудования);
- разнообразить перечень предоставляемых услуг, ориентируясь на изменения рыночного спроса (рост спроса на велнесс-услуги, рост спроса на туры выходного дня) и анализа предложений конкурирующих санаторно-курортных предприятий;
- освоить новые рынки сбыта посредством представления здравниц на ведущих туристских интернет-порталах;
- усовершенствовать ценовую политику (внедрить систему скидок для разных клиентов) для значительного повышения спроса потребителей;
- внедрять белорусские фольклорно-этнографические и религиозные традиции при организации анимационных и развлекательных программ, знакомить туристов с белорусской культурой, сделать это своим брендом;
- повышать квалификацию медицинского персонала, прививая культуру заботы о клиенте по образцам западного сервиса, знание иностранных языков;
- делать упор на оздоровительной велнесс составляющей;
- расширить рекламную деятельность здравниц;
- разрабатывать комплексы медицинских программ, ориентированных на различные покупательские сегменты;

– обеспечивать уютную и комфортную обстановку клиентам.

Таким образом, оздоровительный туризм в Брестском районе имеет большой потенциал развития, который представлен санаторно-курортным и профилактическим лечением, спортивно-оздоровительным отдыхом для всех возрастных групп населения.

Список используемых источников:

1. Интернет-портал Санатории Беларуси. URL: <http://www.sanatorii.by>. (дата доступа: 05.11.2019).
2. ОАО «Санаторно-курортная организация «Брестагроздравница». URL: <http://berestje.by/about/dosug.html>. (дата доступа: 04.11.2019).
3. Санаторий Солнечный URL: <https://solnechny.by/o-sanatorii>. (дата доступа: 04.11.2019).

ІМПЕРАТИВИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬЯНСІВ У СФЕРІ ТУРИЗМУ

Балабаниць А. В., д.е.н., проф.

Гапонюк О. І., к.е.н., доц.

Маріупольський державний університет

Сучасні реалії розвитку економіки впливають на формування нових правил поведінки для підприємницьких структур. Невизначеність ділового середовища, формування єдиного світового туристичного ринку та загострення конкурентної боротьби спонукають туристичні підприємства по новому оцінити перспективи свого стратегічного розвитку. За таких умов очевидним є той факт, що суб'єктам туристичного ринку важче стає здійснювати свою діяльність окремо, без партнерів, тому вони дедалі частіше вдаються до пошуку стабільних напрямів ділового партнерства, тобто ділової інтеграції. Перспективною альтернативою для діяльності туристичних підприємств в умовах нестабільності зовнішнього оточення є утворення стратегічних альянсів.

Дослідженням мотивів утворення стратегічних альянсів, розвитку та перспектив співпраці у туристичній галузі займалися такі іноземні науковці та вітчизняні науковці як М. Босовська [1], Б. Гаррет [2], П. Дюссож [2], Г. Лорензоні [5], А. Пилипенко [3], І. Підгурська [4], але незважаючи на значну кількість публікацій з окресленої проблематики, питання щодо формування стратегічних альянсів з урахуванням галузевої спрямованості потребують подальшого вивчення.

Процеси інтеграції посилюють динамічність діяльності суб'єктів туристичного ринку, адже будь-яке підприємство цієї сфери туризму являє собою складну динамічну систему партнерських відносин та комплементарної стратегії досягнення цільових орієнтирів. Однією із форм партнерських відносин можна вважати створення стратегічних альянсів, адже саме така форма об'єднання суб'єктів індустрії туризму є менш ризикованою, не вимагає значних капіталовкладень і є найбільш перспективною для розвитку як окремого підприємства, так і всієї туристичної галузі в цілому. Формування стратегічного альянсу, що цілком відповідає вимогам стратегічного розвитку взаємозалежних учасників, обумовлює необхідність зміни їх організаційних структур, систем управління і стратегій взаємодії з метою забезпечення ефективного функціонування на принципах адаптації, упорядкування і синхронізації всіх маркетингових дій.

Слід відзначити, що існує досить значна класифікація щодо форм та видів стратегічних альянсів, однак для забезпечення ефективності туристичної галузі у перспективі доцільно виділити чотири можливі варіанти розвитку стратегічних альянсів:

1. Кооперація має епізодичний характер проте змінює умови конкуренції між партнерами.

2. Кооперація у межах цільових проектів або програм (для спільного перевезення туристів, для боротьби з конкурентами, створення «клубів» для спільної роботи з реалізації специфічного туристського продукту на ринках інших країнтощо).

3. Стратегічні альянси, що здійснюють розвиток, виходячи за межі первісних цілей, але не прагнуть вертикальної інтеграції. Кожен партнер отримує вигоду від спільної роботи протезберігає самостійність у прийнятті управлінських рішень.

4. Структури, які було створено для здійснення спільної діяльності або кооперативних програм у межах альянсів, поступово виходять з-під контролю і починають діяти як самостійні підприємства.

З метою дослідження умов функціонування інтеграційних туристичних структур було проаналізовано результати опитування фахівців в галузі туризму (понад 70 респондентів): представників туристичних агентств, туроператорів, транспортних компаній та представників інфраструктури. За результатами опитування було виявлено низьку проблем, що негативно впливають на інтеграційні процеси в їх діяльності. Усі вищезазначені проблеми було розподілено на три групи: найбільш важливі проблеми, що здійснюють значний вплив на розвиток інтеграційних процесів, проблеми середнього ступеня впливу та несуттєві проблеми (табл. 1.).

Таблиця 1

Проблеми, які впливають на умови функціонування інтеграційних туристичних структур

| 1 група Найбільш важливі проблеми | 2 група Проблеми середнього ступеня | 3 група Несуттєві проблеми |
|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ складність отримання синергетичного та емерджентного ефекту; ✓ взаємодії через відсутність пов'язаності та збалансованості внутрішніх бізнес-процесів; ✓ ускладнена система планування, організації, контролю і стимулювання діяльності; ✓ ускладнення гнучкості інтегрованої системи | <ul style="list-style-type: none"> ✓ відсутність дієвого підходу до організації та регулювання діяльності інтегрованих бізнес-структур; ✓ недостатня регламентованість документообігу та зниження дієвості операційних систем; ✓ відсутність рівності стимулювання за однаковий внесок у фінансові результати компанії різних господарських одиниць | <ul style="list-style-type: none"> ✓ розбіжності у характері виробничих операцій у межах різних видів діяльності та бізнес-процесів; ✓ ускладнення визначення критеріїв ефективності функціонування та розвитку структур; ✓ виникнення монопольного ефекту; ✓ проблема діагностики ефективності діяльності об'єднаної компанії та систем показників перспективної оцінки діяльності |

В цілому, на сучасному етапі, інтеграції української туристичної галузі до світового туристичного ринку, можна виділити три типи взаємовідносин в форматі стратегічного альянсу:

1. Угоди про франчайзинг, коли головна фірма укладає договір з організацією про надання їй виключного права на реалізацію послуг під торговою маркою головної компанії, тобто невелика і маловідома туристична організація (фірма або готель) включається до збутової мережі відомої туристичної фірми, що розширює можливості останньої контролювати ринки з мінімальними витратами.

2. Партнерство у вигляді функціональних угод на основі об'єднання фінансових, науково-технічних і кадрових ресурсів різних підприємств для досягнення переваг у конкурентній боротьбі чи для реалізації спільних програм і проектів шляхом співпраці. Підприємства домовляються співпрацювати за одним або кількома видами діяльності, де угоди між ними становлять проекти, в яких набуття нових знань та досвіду здійснюється для отримання конкурентних переваг, та отримання позитивного синергійного ефекту.

3. Формування стратегічного альянсу у формі вертикально інтегрованої структури.

Таким чином можна зробити висновок, що створення стратегічних альянсів дозволяє організаціям індустрії туризму підвищувати якість реалізованого туристського продукту, вкладати кошти в «екологічно чисте» туристське виробництво, виявляти існуючі ніші туристського ринку, диверсифікувати пропоновані послуги в рамках обраного сегменту ринку, збільшувати індивідуалізацію обслуговування споживачів і на цій основі досягати синергійних конкурентних переваг.

Список використаних джерел:

1. Босовська М.В. Інтеграційні процеси в туризмі: монографія. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т. 2015. 832 с.
2. Гаррет Б., Дюссож П. Стратегические альянсы (пер. с англ.). М. : ИНФРА. 2002. XX. 332 с. (Серия «Менеджмент для лидера»).
3. Пилипенко, А. А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку. Х. : ВД «ІНЖЕК». 2008. 408 с.
4. Підгурська, І. А. Стратегічні орієнтири формування міжнародних альянсів українських підприємств. *Науковий вісник Ужгородського університету: зб. наук. праць*. Ужгород : УНУ. 2011. С. 197–202. (Серія «Економіка», Вип. 2(34)).
5. Lorenzoni G., Ornati O. Constellations of Firms and New Ventures. *Journal of Business venturing*. 1988. № 3. pp.41-57.

ПРОЦЕСНО-СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО МЕНЕДЖМЕНТУ ТУРИЗМУ

Юринець З.В., д.е.н, проф.

Львівський національний університет імені Івана Франка

Туризм постає однією із конкурентоспроможних і високодохідних сфер економіки. Туристична діяльність є прискорювачем активності суб'єктів господарювання, територій, задіяних у сфері туризму.

Однак сфера туризму не цілком і не завжди розвивається однаково, відсутнє ефективне застосування ресурсів. Потреба вивчення та розуміння взаємодії між елементами системи менеджменту туризму, пошуку напрямів стратегічного розвитку туристичної сфери визначається значенням соціально орієнтованого сегменту економіки в сучасних умовах змін [1].

Значення туризму у сучасному суспільстві невпинно зростає, оскільки ускладнюються проблеми взаємодії, виникають питання пошуку напрямів розвитку сфери туризму як соціально орієнтованої. Туристична діяльність є пришвидчувачем активності суб'єктів господарювання, задіяних у сфері туризму [3], рушієм конкурентоспроможності, економічного зростання [4].

Поступ внутрішнього туризму в сучасних умовах обумовлений структурою, динамікою й стратегічним спрямуванням державних витрат України у розвиток туристичної інфраструктури та інвестицій у туристичну сферу. Для проведення ефективної та результативної діяльності на ринку туристичних послуг України доцільно формувати та реалізовувати чітко продуману і систему менеджменту, головним завданням котрої є впровадження туристичних послуг та продуктів.

У теорії управління трапляються випадки поєднання різних підходів, зокрема, процесного чи функціонального підходу із системним або іншими підходами [2].

В основі моделі процесно-системного підходу до менеджменту туризму – цілі розвитку сфери туризму, завдання, зміст і результати туристичної діяльності, форми організаційної діяльності, методи управління та засоби впливу чітко детерміновані відповідними елементами в процесі виконання функцій менеджменту туризму. Модель процесно-системного підходу до менеджменту туризму наведено на рисунку 1.

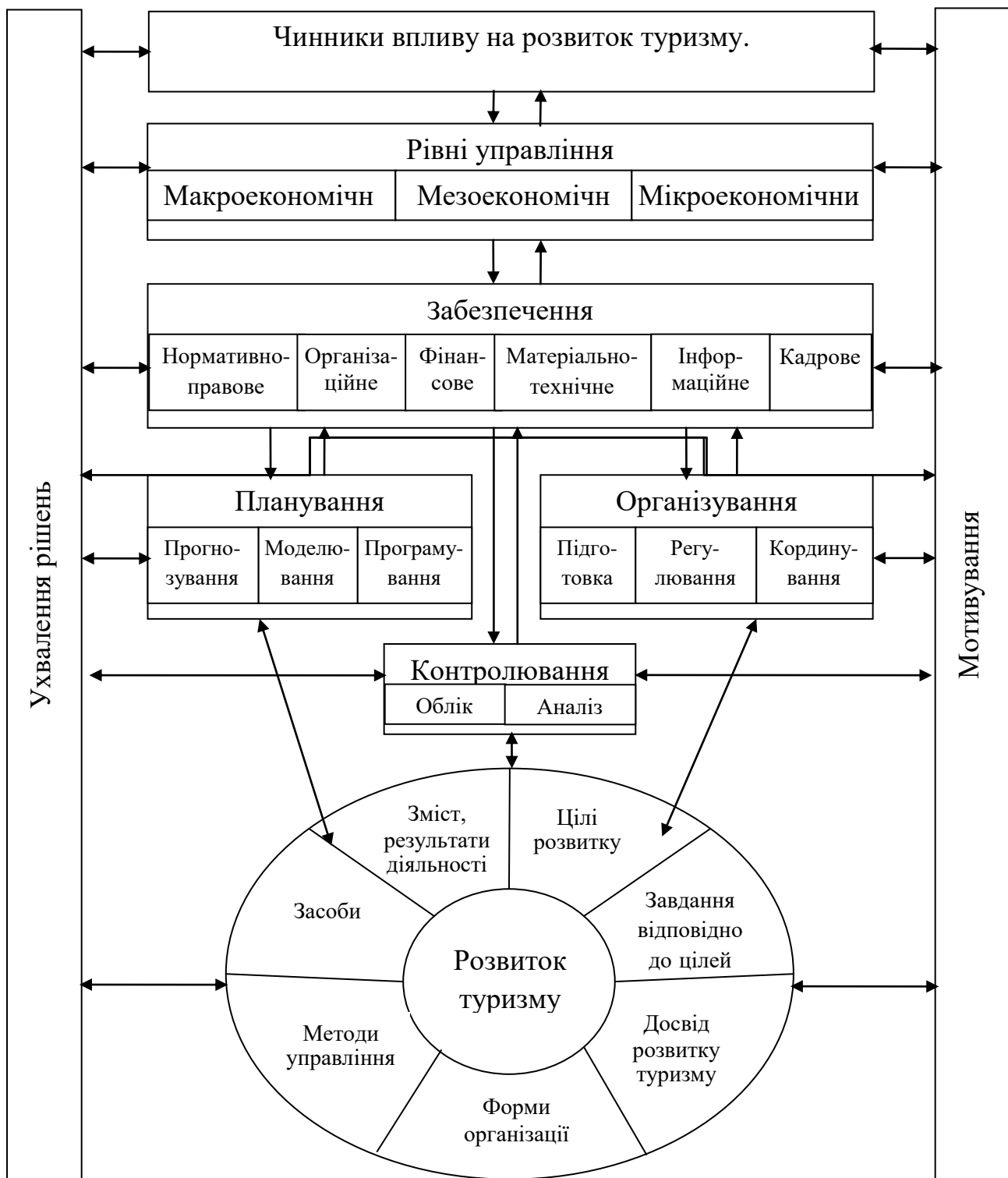


Рис. 1 Модель процесно-системного підходу до менеджменту туризму
Джерело: розроблено автором

Процесно-системна модель менеджменту туризму охоплює такі елементи: рівні управління, комплекс забезпечення, функції управління та визначається технологіями менеджменту туризму, вмістом компонентів структури туристичної діяльності, процесу організації цього виду діяльності.

Чинники, що впливають на розвиток туризму та суб'єкти системи менеджменту туризму складають основу цієї системи. Значимість, вагомість впливу чинників на суб'єкти

системи менеджменту туризму на різних етапах діяльності, управління та у ході реалізації різних функцій не однакова.

Результативність системи менеджменту у сфері туризму залежить уміння менеджерів суб'єктів господарювання, державного апарату управління враховувати у діяльності принципи, функції, методи менеджменту, котрі обумовлюють процес ухвалення рішень, дії, розвиток туристичної діяльності.

Розуміння моделей менеджменту, механізмів, форм взаємодії елементів у сучасних умовах сприяє результативному та ефективному веденню бізнесу у туристичній індустрії та кращому просуванню туристичних продуктів.

Список використаних джерел:

1. Байда Б.Ф. Системний підхід до розвитку менеджменту туризму. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2019. Том 30(69). № 2. С. 22-25.
2. Оптнер С. Л. Системный анализ для решения проблем бизнеса и промышленности : монография. [пер. с англ. С. П. Никанорова]. [2-е изд]. М. : Аналит. центр «Концепт». 2003. 205 с.
3. Юринець З.В. Дослідження конкурентного середовища ринку туристичних послуг України. *Ефективна економіка*. 2015. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3759> (дата звернення: 28.10.2019).
4. Yurynets Z., Bayda B., Petruch O. Country's economic competitiveness increasing within innovation component. *Economic Annals – XXI*. 2015. № 9-10. pp. 32-35.

ШЛЯХИ АКТИВІЗАЦІЇ ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ

*Шуплат О.М., к.е.н., доц.
ДВНЗ «Київський національний
економічний університет ім. В. Гетьмана»*

Туризм в світовій економіці є однією з провідних галузей економіки і такою, що найбільш динамічно розвивається. Частка туризму перевищує 10% світової торгівлі товарами й послугами, що дало йому змогу посісти третє місце після експорту нафти та автомобілів, а до 2020 р. туризм повинен вийти на перше місце. У таких країнах як Угорщина, Чехія, Австрія, Швейцарія, Італія, Франція, Іспанія, Португалія туризм належить до пріоритетних галузей, внесок яких у валовий національний дохід становить 15-35%. За оцінками спеціалістів, нині в туріндустрії працює понад 100 млн. осіб, кожне 16-те робоче місце у світі припадає на туризм, кожна 8-ма працездатна людина у світі зайнята в цьому секторі [1, с. 35]. Крім того, на частку туризму припадає майже 6% світового валового національного продукту, 5% усіх податкових зборів та 7% світових інвестицій, 9% світового ВВП. Більше як у 40 державах туризм є головним джерелом поповнення бюджету, а ще у 70-ти – однією з 3-х основних статей [2, с. 13]. Саме тому туризм доцільно назвати міжгалузеву сферою економіки, яка охоплює не тільки засоби розміщення, але й транспорт, зв'язок, індустрію харчування, розваг і багато іншого.

Слід зазначити, що для туризму в Україні є всі передумови для інтенсивного розвитку (вигідне геополітичне положення, наявний туристично-рекреаційний потенціал, сприятливий клімат, різноманіття культурно-історичних пам'яток тощо). У 2018 році туризм у ВВП країни склав 1,5 %, майже у 10 разів меншу, ніж середня по світовій економіці (10%). Туристичний ринок досить чутливий до змін в економіці. За стабільних цін зростання особистого споживання на 2,5 % збільшує витрати на туризм на 4 %, а зростання особистого споживання на 5 % збільшує ці витрати на 10 % [3].

Фінансове забезпечення туристичної галузі – це система фінансових відносин, що включає процес пошуку, залучення, формування та ефективного використання фінансових ресурсів. Фінансове забезпечення туристичної галузі має ряд особливостей, пов'язаних перш

за все з механізмом її функціонування. Основними джерелами фінансування підприємства в сфері туристичного бізнесу є самофінансування, державне (бюджетне) фінансування і кредитування. Особливим у сфері туризму є бюджетне фінансування в межах видатків, передбачених у державному бюджеті на відповідний рік. Однак, державна політика в сфері регулювання фінансового забезпечення туризму не відрізняється системністю та поступовістю, постійно коливається між необхідністю інвестування в туризм і прагненням скоротити видатки бюджету. Слід відзначити, що обмеженість бюджетного фінансування, спричинена наявністю значних обсягів зовнішніх та внутрішніх боргів, дефіцитністю Державного бюджету України, що унеможливорює формування необхідного фінансового забезпечення галузі. В таблиці 1 наведені дані, згідно яких в Державному бюджеті на 2016-2018 роки передбачено наступні обсяги фінансування туристичної галузі.

Таблиця 1

Бюджетне фінансування туристичної галузі України у 2016-2019 рр.

| Роки | Реальний ВВП, млрд. дол. США | Обсяг фінансування видатків Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, млн. грн. | Фінансова підтримка розвитку туризму, створення умов безпеки туристів, розбудови туристичної інфраструктури міжнародних транспортних коридорів та магістралей в Україні, тис. грн. | У відсотках до реального ВВП, % | У відсотках до обсягу фінансування Міністерства економічного розвитку та торгівлі України, % |
|------|------------------------------|--|--|---------------------------------|--|
| 2016 | 93,31 | 2999,83 | - | - | - |
| 2017 | 112,13 | 2648,69 | 30 486,0 | 0,01 | 1,15 |
| 2018 | 124,6 | 6161,68 | 27 886,0 | 0,008 | 0,45 |
| 2019 | - | 9376,59 | 17 886,0 | - | 0,19 |

Джерело: за даними [4]

Згідно даних міністерства за 2018 рік надходження до бюджетів всіх рівнів від туристичної галузі зросли на 21%, до 4,2 млрд. грн., при розмірі державної підтримки менше ніж 28 млн. грн., що є недопустимим для забезпечення підвищення ефективності функціонування туристичної галузі.

Одним з найобґрунтованіших методів, що найчастіше використовуються для підвищення рівня фінансування у туристичній діяльності, є процес диверсифікації. Зокрема:

1. Диверсифікація видів туристичної діяльності.

2. Диверсифікація контрагентів. Туроператори здійснюють її, укладаючи контракти з декількома мережами готелів, перевізниками, страховими компаніями; створюють широку мережу турагенцій.

3. Диверсифікація портфеля цінних паперів. У разі інвестування у різні цінні папери декількох підприємств зростає ймовірність отримання доходу і зниження рівня ризику втрати прибутку.

4. Диверсифікація депозитного портфеля.

З метою активізації фінансового забезпечення туристичної галузі необхідні:

1. розробка та затвердження місцевих програм розвитку туризму, наповнення їх коштами місцевих бюджетів, благодійних та спонсорських внесків, у зв'язку з впровадженням реформи децентралізації в Україні;

2. реалізація правового механізму державного регулювання туризму на основі приведення його у відповідність до міжнародних правових норм, стандартів, трендів;

3. впровадження практики бюджетного фінансування вітчизняної туристичної індустрії через реалізацію загальнодержавних та місцевих програм розвитку туризму із залученням до формування цих бюджетів усіх можливих учасників туристичного ринку;

4. активна державна підтримка промоції України як туристичної держави серед іноземних туристів та просування національних брендів;

5. створення мережі регіональних туристичних брендів як одного з основних ідентифікаторів туристичної промоції території;

6. створення ефективної моделі публічно-приватного партнерства в туризмі із залученням провідних гравців туристичного бізнесу, місцевих громад, державних інституцій, наукових спільнот тощо;

7. впровадження альтернативних форм фінансування, таких як боніфікація відсотків і поручительство відносно позик і субсидій – уряд або спеціальний орган може гарантувати позики, надані комерційними банками підприємствам туристичного бізнесу; фінансування через бізнес-інкубатор; венчурне фінансування.

Отже, фінансування передбачає залучення коштів в першу чергу в розвиток сучасної туристичної інфраструктури. Фінансове забезпечення повинно стати основою державної туристичної політики та сприяти розвитку економічного потенціалу країни. Необхідно розробити комплекс заходів, який буде спрямований на розвиток туристичного бізнесу і виходу України на міжнародний ринок туристичних послуг. До його переліку мають включатися такі елементи, як створення цільових фондів, надання субсидій, виконання програм щодо розвитку туризму тощо.

Список використаних джерел:

1. Тенденция и развитие мирового туризма / под.ред. А. В. Шлевкова. Одеса, 2015. 416 с.
2. Burkart A. J. The Management of Tourism / A.J. Burkart, S. Medlik. Heinemann, London, 2016. 337 p.
3. Фаринюк Н.В., Наумова М.А. Статистичний аналіз ринку туристичних послуг України. Вісник студентського наукового товариства ДонНУ імені Василя Стуса, 2017. № 1 (9). С. 127-131 URL: file:///C:/Users/user/Downloads/4860-9759-1-SM%20(2).pdf.
4. Туристична діяльність в Україні у 2018 році: веб-сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/tyr/tyr_dil/arch_tyr_dil.htm.

ПРИМЕНЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ STORYMAPCASCADE ДЛЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ТУРИЗМА

Козулько М.П., препод.

УО «Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина»

StoryMapCascade является одним из многих шаблонов сервиса ArcGISOnline компании ESRI. Данный шаблон позволяет создать интерактивное приложение, состоящее из карт, изображений и текстовых вставок. В каскадной истории разделы с текстами и встроенными медиа файлами чередуются с «много направленными» полноэкранными разделами с картами, 3D-сценами, изображениями и видео[2].

Каскады идеальны для создания захватывающих историй, по которым людям удобно перемещаться. Информация, представленная в данном приложении, намного проще воспринимается за счёт возможностей интегрирования в текст различных изображений, карт и второстепенных приложений, например интерактивных, аналитических или маршрутных карт.

Иными словами, шаблон Story Map Cascade представляет линейное повествование с дополнительными ресурсами. В зависимости от того, как необходимо рассказать историю, можно найти множество применений для использования этого приложения в туризме и рекреации. С его помощью, можно составить максимально наглядный атлас, рассказывающий о той или иной особенности территории; можно составить подборку интересных мест в отдельном регионе; или рассказать что-нибудь действительно интересное потенциальному туристу. Созданная история может распространяться в сети интернет и завлекать людей посетить туристический объект.

Это приложение с открытым источником, поэтому его можно открыто размещать на других веб-сайтах. Оно будет открываться прямо на странице и работать не хуже, чем на собственном сервере в ArcGISOnline [2].

Например, на сайте национального парка можно разместить подобную историю, которая будет содержать множество изображений, карт и информационных вставок, привлекающих потенциального клиента в этот национальный парк.

Привлекая туристов в город, можно создать приложение, раскрывающее какой-либо период истории города, который достоин внимания. Например, в городе Бресте сохранилась достаточно уникальная застройка межвоенного периода, когда город находился в составе Польши. Туристы, которые едут в Брест, в первую очередь намереваются посетить Брестскую Крепость-Герой, в то время как сам город Брест остаётся без должного внимания. С помощью данного приложения можно рассказать историю формирования города и его развития в составе разных стран, всё что может заинтересовать туриста и привлечь его внимание [1, с. 95].

Многие жители и гости города даже не знают о том, что вблизи Брестской крепости сохранилась уникальная для нашей страны застройка. Когда Брест перешёл в состав Польши, поляки начали застраивать новые городские территории в виде колоний польских переселенцев, дома в этих колониях застраивали в стиле «народовом», с высокими мансардами, атмосферными колоннами и пышными садами. Эти уникальные домики до сих пор украшают город и зачастую не привлекают должного внимания туристов.

Чтобы это исправить, мы создали приложение с помощью этого шаблона, в приложении рассказывается история развития города в польский период, показаны исторические и современные снимки, отражена общая информация о каждой из колоний, колонии обозначены на карте [1, с. 96].

По каждой из колоний представлена общая информация, исторические карты и фотоснимки, их дополняют современные фотоснимки этих колоний. Рассказана история отдельных уникальных зданий, отражены исторические планы застройки, отмечено хозяйственное назначение общественных зданий в настоящем и прошлом.

Каждая колония по-своему уникальна и сохранилась в разной степени. Просмотрев этот небольшой онлайн-справочник, очередной турист, направляющийся в Брестскую крепость, может немного отвлечься и прогуляться по территории этих колоний, сделать интересные снимки, и окунуться в атмосферу города над Бугом, такого, каким он был сто лет назад [1, с. 96].

В перспективе, можно создать приложение по усадебным комплексам Брестской области, для привлечения туристов и в другие районы нашей области. В приложении можно систематизировать данные усадебных комплексов, показать их расположение, рассказать их историю. Увлекательная история, чередующаяся с интересными фотоснимками, будет привлекать заинтересованных туристов в эти регионы. Это же может дать толчок развитию региональной рекреации.

Таким образом, можно заметить, возможности этого приложения безграничны. С помощью данного приложения можно продвигать туристический потенциал различных интересных мест, за счёт интересной организации материала и быстрого доступа в сети интернет с любых устройств.

Список использованных источников:

1. Белюк, А. О. Исторические особенности формирования микрорайона «Центр» города Бреста. Демографические риски XXI в (к Международному дню народонаселения) : тез. докл. VI межвуз. студенческой конф. с междунар. участием, Минск, 17 мая 2019 г. / БГУ; редкол.: Е. А. Антипова (гл. ред.). Минск. 2019. С 95–96.

2. Createimmersive scrolling narratives URL: <https://storymaps-classic.arcgis.com/en/app-list/cascade>. (дата доступа: 29.11.2019).

ІННОВАЦІЙНІ ПОСЛУГИ В ТУРИЗМІ

Фроликов Є. С.

Науковий керівник: Яценко Н.М., к.е.н., доц.

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

Туризм як один із видів економічної діяльності відзначається стрімким та динамічним розвитком. І саме інноваційні нововведення на нинішньому етапі розвитку галузі здатні забезпечити її конкурентоспроможність, підвищити якість послуг, забезпечити високі показники економічного зростання.

За даними статистики Всесвітньої організації туризму, в туристичній індустрії задіяно близько 10% світових трудових ресурсів, на туризм припадає близько 10% світового валового продукту, 7% загального обсягу світових інвестицій і 5% усіх податкових надходжень [1, с. 50].

Інновації є ключовими елементами, що сприяють розвитку економіки в даному секторі. Туристичний сектор потребує різних видів інновацій, оскільки він є одним із найбільш конкурентоспроможних.

Результатом інновацій є новий чи додатковий товар або послуга з нещодавно розробленими якостями та особливостями. Останнім часом зростає кількість досліджень, що вивчають явища інновацій, де бізнес головним чином зосереджується на процесі виробничого сектору.

Туристичні фірми працюють у бізнес-середовищі, в якому інновації важливі для виживання фірми. Незважаючи на це, очевидним є брак знань щодо інноваційних процесів у туристичних фірмах.

Актуальність інновацій зумовлюється значною кількістю чинників. Основними серед них є:

- необхідність реструктуризації й перепрофілювання підприємств згідно вимог ринку;
- достатньо часті і різкі коливання рівню попиту на товар та послуги;
- необхідність модернізації транспортних засобів, технологічного устаткування та іншої техніки;
- зростання конкуренції [2, 6].

Інноваціями у туризмі вважають саме ті нововведення, що призводять до наступних змін:

- відновлення і розвитку духовних та фізичних сил туристів;
- прогресивних змін туристичного продукту;
- зростання ефективності функціонування інфраструктури туризму;
- збільшення ефективності управління стійким функціонуванням і розвитком туристичної сфери в країні;
- підвищення ефективності процесів формування, позиціонування та споживання туристичних послуг;
- якісно нові зміни факторів виробництва;
- зростання іміджу і конкурентоспроможності підприємств туристичної індустрії [3, с.1].

Основними завданнями інноваційного менеджменту є вивчення стану сфери господарської діяльності та господарських систем, що здійснюють нововведення, а також вивчення самої специфіки інновацій.

Специфіка інноваційної діяльності в туризмі визначається:

- збільшення наявного потенціалу шляхом пропонування нових послуг та надання нових можливостей традиційним послугам;
- застосуванням сучасних інформаційних технологій у наданні традиційних транспортних, готельних та інших послуг;

- залученням нових туристичних ресурсів;
- пошуком і розвитком нових ринків збуту туристичних послуг і товарів;
- застосуванням новітніх форм організаційно-управлінської діяльності у сфері надання і споживання традиційних туристичних послуг;
- підвищенням рівня життя кожної людини та суспільства в цілому завдяки різноманітності та якості продуктів та послуг, що відповідають потребам населення;
- узгодженням структури виробництва та структури мінливих потреб, з метою сприяння підтримання балансу між попитом і пропозицією, між виробництвом і споживанням.

Особливого поширення останнім часом набули інноваційні послуги з використанням Інтернет-технологій. Це, зокрема, послуги з відвідування визначних місць планети через мережу Інтернет. Так можна відвідувати музеї різних країн, наприклад, Національний музей Тараса Шевченка в Києві, Лувр у Парижі, Ермітаж у Санкт-Петербурзі, Метрополітен-музей у Нью-Йорку. І ця послуга поширюється не тільки на картинні галереї. Сучасні туристи можуть ознайомитися з надзвичайно різноплановими експозиціями, присвяченими світу живої природи і еволюції людства, за допомогою проекту Google Arts & Culture [4].

За допомогою Інтернету користувачі тепер мають можливість взяти участь у віртуальних подорожах, під час яких, крім окремих музеїв, можна оглянути пам'ятки архітектури і культури, дивовижні місця природи.

В рамках проекту Performing Arts користувач має змогу насолоджуватися виступами труп кращих театрів світу, таких як Паризька опера, Карнегі-хол, Берлінська філармонія, Бруклінська музична академія [4].

У серпні 2011 року компанія Google почала тестувати новий сервіс Hotel Finder, розроблений на базі продукту ITA Software. Цей сервіс дає можливість здійснювати пошук готелю за параметрами, введеними користувачем. Новий сервіс дозволяє сортувати готелі за цінами, розташуванням, пакетом послуг, кількістю зірок, відгуками і наявністю знижок на розміщення. Для бажаючих цей сервіс дає доступ до фотографій обраних готелів, а також їх адрес і телефонів. Вони можуть забронювати номер – для цього достатньо скористатись посиланням на сайти партнерів Google (зокрема, Priceline або Travelocity). На даний час ця послуга доступна на території США, а інформація про місцезнаходження готелів розміщена на картографічному сервісі Google Maps.

Серед закордонних комп'ютерних систем резервування (бронювання) на міжнародному ринку туризму провідними є системи Sabre, Galileo, Trust, SRS, Amadeus, Worldspan, Utell, Start. Їх функціонування забезпечується за допомогою близько 500 тис. терміналів, розташованих у туристичних агентствах різних країн.

Подібна інформаційно-пошукова система впроваджена і на пострадянському просторі. Система Turu.ru дає можливість обирати за допомогою пошукової системи будь-якій тур із бази даних по турам та заздалегідь бронювати його. Цей процес можливий завдяки розробці інноваційного програмного забезпечення "ОФІС On-line" та "Облік рейсів", яке базується на взаємодії турагенств та туристів посередництвом нового алгоритму бронювання турів [5, с. 60].

Таким чином, інновації є вирішальним аспектом діючої економічної системи, а агентства в туристичному секторі повинні зосереджуватися на інноваціях все більше і більше, якщо вони прагнуть отримати вигоду від ринкової галузі або хоча б зберегти своє становище на туристичному ринку.

Список використаних джерел:

1. Мазуркевич І.О., Дзюба Т.А. Інноваційні підходи в діяльності туристичного бізнесу *Вісник Східноукраїнського Національного Університету імені Володимира Даля*. 2016. № 3. С. 227.

2. Зайцева В.М., Гурова Д.Д., Корнієнко О.М., Кукліна Т.С., Журавльова С.М. Використання інноваційних технологій в галузі туризму: монографія. Запоріжжя: Дике Поле. 2015. 144 с.

3. Гарбера О.Є. Особливості інноваційних процесів в туристичній індустрії. Матеріали наукової конференції "Новости передовой науки - 2009".

4. Google запустил онлайн-экскурсии по 50 музеям мира. URL: <https://www.adme.ru/svoboda-kultura/tut-google-zapustil-onlajn-ekskursii-po-50-muzeyam-mira-1385815/>.

5. Інноваційні технології в туризмі: методичні рекомендації для самостійного вивчення дисципліни для студентів спеціальності 241 «Готельно - ресторанна справа». укладач Кононенко Т.П. Харків. 2017.

ВНУТРЕННИЕ И ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ ТУРОПЕРАТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Дружинина В.В., д.э.н., проф.

Рухля А.С.

Кременчугский национальный университет им. М. Остроградского

Туроперейтинг напрямую зависит от факторов внешней и внутренней среды туристического рынка. Грамотное обозначение этих факторов не только даст туроператору информацию о слабых и сильных сторонах своей организации, но и поможет ему в развитии своей деятельности, созданию нового актуального туристического продукта.

Факторы, воздействующие на туризм, подразделяются на 2 вида: внешние и внутренние.

Внешние факторы туроперейтинга характеризуются, прежде всего способностью прямо или косвенно воздействовать на туроперейтинг и туризм в целом. В зависимости от того, каким образом (прямо или косвенно) факторы внешней среды влияют на деятельность туроператора, их условно можно разделить на факторы микро- и макросреды туроперейтинга.

К факторам микросреды (то есть непосредственно воздействующим на туроператора и содержание его деятельности) можно отнести, прежде всего, потребителей (туристов), дилеров (агентов), конкурентов, поставщиков туристических услуг, туристические ресурсы. Факторами макросреды туроперейтинга (влияющими косвенно) можно считать экономическую и политическую стабильность, религиозные, демографические, экологические и т.д. факторы.

Внутренние факторы - это ситуационные факторы внутри туроператора. Поскольку организация представляет собой созданную людьми систему, то внутренние факторы в основном являются результатом управленческих решений. Внутренние факторы туроперейтинга - это цели, структура, задачи компании и люди [1].

Основные факторы, влияющие на туроператорскую деятельность показаны на рис. 1.

Внешние факторы оказывающие большое влияние на туризм проявляются в экономических, демографических и географических показателях.

Отдельное внимание следует уделить экономическим факторам, таким как: ВВП, уровень инфляции, валютный курс страны, уровень национального дохода и т.д. Они напрямую влияют на развитие туризма в регионе, так как даже при наличии хорошего географического положения и богатых природных ресурсов, у стран с низкой экономикой нет возможности развивать ни внутренний ни международный туризм.

Факторы микросреды так же имеют большое влияние на туроперейтинг. Потребители формируют спрос на рынке услуг, анализ конкурентов помогает находить сильные и слабые стороны в туроператорской организации, разработать новый актуальный турпродукт.

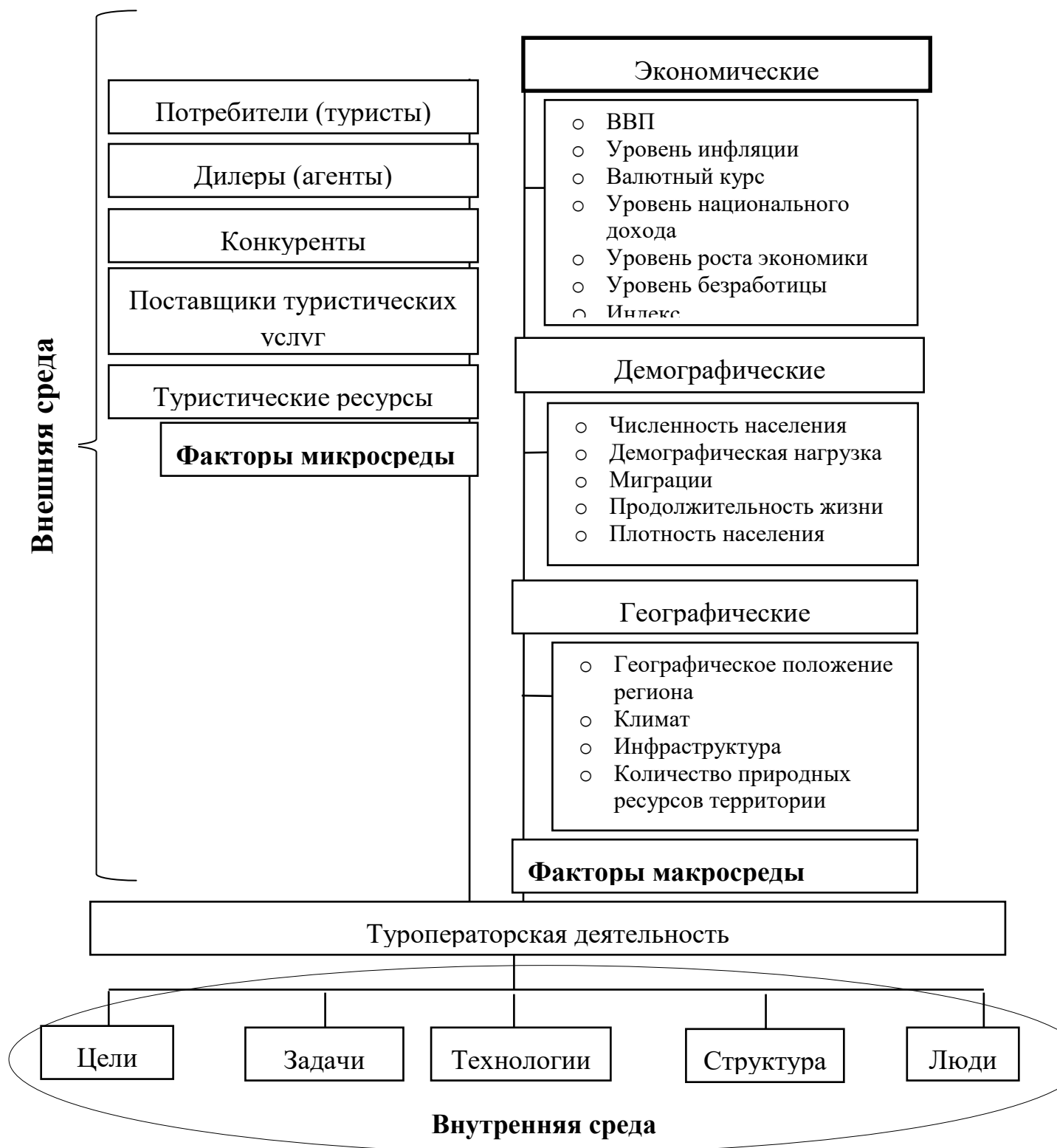


Рис. 1 Основные факторы, влияющие на туроператорскую деятельность

Так же немало важными являются внутренние факторы, которые задают направление деятельности внутри компании, влияют на её экономическую результативность.

Следовательно, существует множество факторов, влияющих на туроперейтинг, которые для туроператоров важно обозначить, чтобы получить информацию о слабых и сильных сторонах своей организации, что в свою очередь поможет ему в развитии туроператорской деятельности, созданию нового актуального туристического продукта.

Тези друкуються в авторській редакції.

Редакція не завжди поділяє думку та погляди авторів. Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Матеріали Міжнародного форуму «Актуальні проблеми та перспективи розвитку національного господарства в умовах глобальної нестабільності», 02-03 грудня 2019 р. – Кременчук, 2019. – 226 с.

У збірнику розглянуто актуальні проблеми та перспективи розвитку національного господарства в умовах глобальної нестабільності, стратегії сталого розвитку України в умовах геополітичних викликів, теоретичні та практичні аспекти фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання, розвиток обліково-аналітичної діяльності економічних суб'єктів в умовах реформування національного господарства.

ISSN 2307-6291

УДК 336.1/.7:334.012.4
ББК 65.26

© Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського, 2019