

МАТЕРІАЛИ ІІІ МІЖНАРОДНОЇ  
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ  
**«ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ, ФІНАНСИ:  
ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА»**  
(9-10 жовтня 2015 року)

Вінниця  
2015

УДК 338(063)  
ББК 65.05я43  
Е 45

**Економіка, управління, фінанси: теорія і практика.** Матеріали  
Е 45 III Міжнародної науково-практичної конференції (м. Вінниця,  
9-10 жовтня 2015 року). – Херсон: Видавничий дім «Гельветика»,  
2015. – 124 с.  
ISBN 978-966-916-021-8

У збірнику представлені матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка, управління, фінанси: теорія і практика». Розглядаються загальні питання економічної теорії та історії економічної думки, світового господарства та міжнародних економічних відносин, економіки та управління національним господарством, управління підприємствами, розвитку продуктивних сил та регіональної економіки, інноваційної й інвестиційної діяльності та інше.

Збірник призначений для науковців, викладачів, аспірантів та студентів, які цікавляться економічною наукою, а також для широкого кола читачів.

УДК 338(063)  
ББК 65.05я43

## ЗМІСТ

### ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

|                                                                              |   |
|------------------------------------------------------------------------------|---|
| <b>Герасименко Ю.М.</b><br>ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ..... | 6 |
|------------------------------------------------------------------------------|---|

### СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

|                                                                                                                                                                |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Дубляк О.І.</b><br>ІНТЕГРАЦІЙНІ УГРУПОВАННЯ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ<br>ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ: ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ<br>ТА ОСНОВНІ НАПРЯМИ СПІВПРАЦІ З УКРАЇНОЮ ..... | 9  |
| <b>Запроводиук А.В.</b><br>АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОСТІ КОРПОРАТИВНОГО ПІДРОЗДІЛУ<br>З ВЕНЧУРНОГО БІЗНЕСУ .....                                                        | 11 |
| <b>Курич А.Ю.</b><br>ІНТЕГРАЦІЙНІ ОБ'ЄДНАННЯ ЛАТИНСЬКОЇ АМЕРИКИ:<br>РОЗВИТОК, СТАНОВЛЕННЯ, СПІВПРАЦЯ З УКРАЇНОЮ .....                                          | 13 |

### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

|                                                                                                                                |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Горічко Х.І.</b><br>ОПТИМАЛЬНИЙ МИТНИЙ ТАРИФ: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ .....                                                 | 16 |
| <b>Марценюк Л.В.</b><br>ЗБЕРЕЖЕННЯ ІСТОРИЧНОЇ ЗАЛІЗНИЧНОЇ СПАДЩИНИ<br>В КОНТЕКСТІ ЗАХИСТУ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ УКРАЇНИ ..... | 18 |
| <b>Проданова І.І., Городинська О.В., Мартиняк В.В.</b><br>ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ<br>В УМОВАХ КРИЗИ .....  | 21 |
| <b>Шепелєв В.С.</b><br>ВПЛИВ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЗВТ МІЖ ЄС ТА УКРАЇНОЮ<br>НА РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ СВИНИНИ .....                       | 24 |

### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

|                                                                                                                                                     |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Бойко О.С.</b><br>АНАЛІЗ СТАНУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ<br>У ДОСЛІДЖЕННІ МОДЕРНІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ<br>НА ПІДПРИЄМСТВАХ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ..... | 28 |
| <b>Бурдияк А.В., Нездойминов С.Г.</b><br>РОЛЬ ПЕРСОНАЛА В ОБЕСПЕЧЕННІ КАЧЕСТВА<br>ГОСТИНИЧНИХ УСЛУГ .....                                           | 31 |
| <b>Гуцол Ю.Є.</b><br>МЕТОДИ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ<br>МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....                                               | 34 |
| <b>Ланова О.М.</b><br>ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ<br>БЮДЖЕТНИХ ЗАКЛАДІВ КУЛЬТУРИ .....                                             | 37 |
| <b>Raiyun Y.V.</b><br>STRATEGIC SUSTAINABILITY UNDER INFLUENCE OF CSR .....                                                                         | 40 |

|                                                                                                                                                                               |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Покуль О.В., Сазонець І.І.</b><br>РАЦІОНАЛЬНЕ ВОДОКОРИСТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ<br>В УМОВАХ ІНТЕГРОВАНОГО УПРАВЛІННЯ<br>ВОДНИМИ РЕСУРСАМИ ЗА БАСЕЙНОВИМ ПРИНЦИПОМ ..... | 44 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|

|                                                                                                                   |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Радіонова Я.В.</b><br>ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ<br>РОЗВИТКОМ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ..... | 45 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|

|                                                                                                                                                              |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Сиваченко О.В.</b><br>ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ<br>НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ<br>У ТЕХНІЧНИХ ТА ПРАВОВИХ РЕАЛІЯХ УКРАЇНИ ..... | 48 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|

## **РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

|                                                                                |    |
|--------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Коритько Т.Ю.</b><br>ВИДИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ ..... | 50 |
|--------------------------------------------------------------------------------|----|

## **ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ**

|                                                                                                                               |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Бутрик О.В.</b><br>ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАХОДИ УПРАВЛІННЯ<br>ВПРОВАДЖЕННЯМ ПРОДУКТОВИХ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ ..... | 54 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|

|                                                                                                            |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Логвінова О.П.</b><br>АУТСОРСИНГ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ<br>ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ..... | 56 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|

|                                                                                                  |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Пунда О.В.</b><br>УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ<br>ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АЕРОПОРТІВ ..... | 58 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|----|

## **БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

|                                                                                                       |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Бабенко Т.С.</b><br>ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ<br>ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ..... | 61 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|

|                                                                                                                                               |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Березовська Н.А.</b><br>ШЛЯХИ РЕФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ<br>В НАПРЯМКУ АКТИВІЗАЦІЇ СПЕЦІАЛЬНИХ КОШТІВ<br>БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ ..... | 65 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|

|                                                                       |    |
|-----------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Грицишен Д.О.</b><br>СТАЛИЙ РОЗВИТОК ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ..... | 69 |
|-----------------------------------------------------------------------|----|

|                                                                                         |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Долбнєва Д.В.</b><br>ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ<br>З КОНТРАГЕНТАМИ ..... | 72 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|----|

|                                                                                                                               |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Литвиненко Е.І.</b><br>БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЗАПАСІВ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО<br>СЕКТОРУ ЗА НОВИМИ СТАНДАРТАМИ НП (С)БОДС ..... | 74 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|

|                                                                                                                 |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Сліпченко Г.М.</b><br>ЩОДО РОЗРАХУНКУ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ<br>ЗА ДАННИМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ У ТОРГІВЛІ ..... | 77 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|

## **ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ**

|                                                                                                   |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Алексін Г.О.</b><br>ДИВІДЕНДНА ПОЛІТИКА<br>ЯК СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ..... | 81 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|----|

|                                                                                                                         |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Батог Н.В.</b><br>РЕЖИМИ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ .....                                                                   | 84  |
| <b>Гончар О.Ю.</b><br>УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНИМИ РИЗИКАМИ В БАНКУ .....                                                    | 88  |
| <b>Кузьменко О.Г.</b><br>ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ СТРАХОВИМ ПОРТФЕЛЕМ.....                                         | 92  |
| <b>Павлушенко Т.О.</b><br>КОШТОРИС БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ, ЯК ІНСТРУМЕНТ<br>ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ ..... | 95  |
| <b>Паталєта А.О., Александрова Г.М.</b><br>ДЕФІНІЦІЯ «СТРАХОВИЙ РИНОК»:<br>НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ .....          | 99  |
| <b>Шевчук Ю.С.</b><br>ДІЯЛЬНІСТЬ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСІВ В УКРАЇНІ .....                                                   | 103 |
| <b>Шупа Л.З.</b><br>АСИММЕТРИЯ ИНФОРМАЦИИ В МЕДИЦИНСКОМ СТРАХОВАНИИ.....                                                | 106 |

### **ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА**

|                                                                                 |     |
|---------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Колєснікова К.О.</b><br>НОВОВВЕДЕННЯ У ПОДАТКОВОМУ КОДЕКСІ: ЩО ДО ЧОГО ..... | 109 |
|---------------------------------------------------------------------------------|-----|

### **МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

|                                                                                                                                                              |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Крицун К.І., Ляшенко О.І.</b><br>ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ ПЕРЕТВОРЕННЯ<br>НЕСТАЦІОНАРНИХ РЯДІВ ДО СТАЦІОНАРНИХ<br>НА ПРИКЛАДІ ЕКОНОМІЧНИХ ДАНИХ УКРАЇНИ ..... | 112 |
| <b>Субота І.Г., Петрова О.О.</b><br>ІНФОРМАЦІЙНА МОДЕЛЬ КОМПЕТЕНЦІЙ КЕРІВНИКА.....                                                                           | 114 |

### **МАРКЕТИНГ**

|                                                                                                       |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Шехайтлі К.М.</b><br>ПОЗИЦІОНУВАННЯ ТА БРЕНДИНГ<br>ЯК ОСНОВА УСПІШНОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ..... | 118 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|

### **ЛОГІСТИКА ТА ТРАНСПОРТ**

|                                                                                                          |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Ходова Я.О.</b><br>ЛОГІСТИЧНИЙ КОНСАЛТИНГ, ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ МЕХАНІЗМ<br>СФЕРИ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ..... | 121 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|

# ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

**Герасименко Ю.М.**

*студентка,*

*Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут»*

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

Підприємства України, при нестійкому економічному становищі, потерпають від політичного колапсу, недосконалості законодавства та державної регуляторної політики. Як наслідок, глобальна фінансово-економічна криза, що зумовлює появу підприємств-банкрутів. Відсутність чітких антикризових програм на підприємствах, які перебувають у кризовому становищі вимагають вжиття антикризових заходів, чітких та поступових дій. Усе це потребує розуміння процесів, які відбуваються у конкретний момент на підприємстві, визначення суті антикризового управління, його завдань та принципів.

Основні концептуальні положення антикризового управління викладені в працях російських вчених професорів: В.І. Кошкіна, Г.П. Іванова, Е.С. Мінаєва, В.П. Панагушена, Э.М. Коротков, А.А. Беляев. Найбільш послідовно і повно сутність антикризового управління розкрита в монографіях українських вчених: Л.О. Лігоненко, Л.С. Ситник, І.О. Бланка. Незважаючи на значні напрацювання вчених у теперішній час, єдності поглядів на категорію «антикризове управління» не досягнуто. Тому виникає потреба у подальшому дослідженні даного аспекту.

Метою статті є дослідження основних теоретичних підходів до тлумачення терміну «антикризове управління», а також визначення основних принципів його здійснення.

Термін «антикризове управління» набуває широкого застосування як в економічній теорії, так в практичній діяльності суб'єктів бізнесу, і тому може змінювати свою сутність залежно від того, яким чином розставлені акценти. У зарубіжній науковій літературі антикризове управління розглядається, як зовнішнє управління, що здійснюється спеціально підготовленими та запрошеними на підприємство фахівцями і доцільно тільки на підприємствах, банкрутство яких має негативні суспільні наслідки [7].

На думку І.О. Бланка, антикризове управління включає в себе систему принципів та методів розробки й реалізації спеціальних управлінських рішень, які направлені на попередження та подолання фінансових криз підприємства, а також мінімізацію їх негативних наслідків [3].

Протилежної точки зору дотримуються С.Г. Беляєв і В.І. Кошкін, які антикризове управлінням трактують як сукупність форм і методів реалізації антикризових процедур щодо конкретного підприємства-боржника. [9] Тобто, в даному випадку розглядається лише процес ліквідації наявної кризи на підприємстві без попереднього її передбачення.

Л.С. Ситник вважає, що антикризове управління – це здатність розробляти оптимальні шляхи виходу з кризової ситуації, визначати пріоритетні цінності підприємства в умовах кризи, координувати діяльність підприємства і його працівників по передбаченню кризи, добиватися ефективності їх праці в екстремальних умовах [8].

Грунтовно поняття «антикризове управління» розкрито в монографії Л.О. Лігоненко [5], яка зазначає, що під антикризовим управлінням слід розуміти постійно діючий процес виявлення ознак кризових явищ і реалізацію генерального плану недопущення поширення цих явищ і стагнації розвитку суб'єкта господарювання протягом усього періоду його функціонування.

Аналітичний огляд наукових джерел показав, що ряд спеціалістів у галузі менеджменту під антикризовим управлінням розуміють або управління в умовах вже існуючої кризи з метою ліквідації підприємства [9], або управління, яке спрямоване на виведення підприємства з кризового стану [7, 8]. Тобто, по суті, обмежуються стадією банкрутства. Інші науковці розглядають антикризове управління у широкому розумінні [3, 5]: управління під час кризи, а також попередження настання кризових явищ.

Антикризове управління має певні особливості, до основних відносяться [2]: специфічність мети здійснення управлінського інструментарію; ресурсні та часові обмеження; орієнтацію на розв'язання проблем, а не тільки їх зовнішніх проявів; орієнтацію та мінімізацію втрат усіх його учасників (власників, кредиторів, персоналу, держави); інноваційний характер.

На основі джерел [4, 10, 11] нами виділено такі головні завдання антикризового управління:

- своєчасне діагностування передкризового стану підприємства і вжиття необхідних заходів щодо прогнозування кризових явищ;
- усунення неплатоспроможності, формування фінансової стійкості підприємства, мінімізація наслідків фінансової кризи;
- запобігання зниженню інвестиційної привабливості;
- моніторинг і постійний аналіз кадрової політики підприємства, вжиття заходів щодо зменшення плинності кадрів та формування стабільно постійного персоналу.

Отже, виходячи з вище зазначеного, необхідно розуміти, що процес виведення підприємств з кризового стану має відбуватися не хаотично та безсистемно, він має бути належним чином організований та скоординований.

Узагальнені нами за результатами досліджень вчених-економістів [1, 5, 6, 10] основні принципи, на яких ґрунтується антикризове управління:

- принцип опори на антикризову свідомість – розуміння негативних наслідків виникнення та поглиблення кризи для усіх суб'єктів антикризового процесу;
- принцип діагностики кризових явищ підприємства, а саме проведення ретроспективного, оперативного і перспективного цільового аналізу, спрямованого на виявлення ознак кризи підприємства, ідентифікацію її глибини та можливих наслідків, оцінку можливостей переборення, задоволення інших аналітичних потреб суб'єкта антикризового управління;
- принцип реалістичності в оцінці ситуації, успіхів або невдач, які мають місце;

Таким чином, в результаті проведеного аналізу економічної літератури, узагальнення підходів щодо визначення сутності та основи антикризового управління, можна сказати, що сьогодні немає єдиної думки стосовно проблеми формування його наукової концепції. Причиною цього є різне розуміння дослідниками суті антикризового управління, його ролі й місця в управлінській теорії та практиці.

На основі проведеного аналізу наукової літератури пропонується таке визначення терміну: «антикризове управління» – це сукупність дієвих прийомів, способів, засобів, які дозволяють завчасно спрогнозувати усі негативні явища, що виникають у процесі діяльності суб'єктів господарювання та недопущення його банкрутства у найближчий час.

Узагальнюючи вищенаведене можна зробити висновок, що антикризове управління – це як постійно організоване спеціальне управління, в основу якого покладена система методів і принципів розробки та реалізації специфічних управлінських рішень, що приймаються відокремленим суб'єктом в умовах суттєвих ресурсних й часових обмежень, підвищеного ризику, фінансових та інтелектуальних витрат для відновлення стійкого економічного розвитку підприємства і недопущення його ліквідації як суб'єкта господарювання.

#### Список використаних джерел:

1. Антикризисное управление: [учебник] / Коротков Э. М., Беляев А. А., Валовой Д. В. и др. / [Э. М. Коротков (ред.)]. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 432 с.
2. Біломістна І. І. Антикризове фінансове управління підприємством в сучасних умовах господарювання / І. І. Біломістна, О. М. Біломістний, М. С. Крамська // Фінансово кредитна діяльність: проблеми теорії і практики: зб. наук. праць. – 2013. – № 1 (14). – С. 90-96.
3. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-центр, 2009. – 784 с.
4. Коваленко В. В. Банківська криза та інструменти антикризового управління / В. В. Коваленко, О. Г. Коренєва, О. В. Крухмаль // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 2. – С. 144-150.
5. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: монографія / Л. О. Лігоненко. – К.: КНТЕУ, 2010. – 580 с.
6. Рекомендації щодо розробки антикризових програм дій підприємств – членів ОПОЛ [Електронний ресурс] – <http://www.opol.org.ua/index.php/2009-04-11-18-57-30/10-anticrisis.html>
7. Сапа Н. В. Теоретико-методологічні засади механізму антикризового державного управління / Н. В. Сапа // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2009. – № 38. – С. 106-116.
8. Ситник Л. С. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством / Л. С. Ситник. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2012. – 504 с.
9. Теория и практика антикризисного управления [Текст]: [учеб. для экон. спец. вузов / Г. З.Базаров, С. Г. Беляев, Л. П. Белых и др.]; Под ред. С. Г. Беляева, В. И. Кошкина. – М.: Закон и право, 2011. – 469 с.
10. Чернявський А. Д. Антикризове управління підприємством: навч. посібник. / А. Д. Чернявський. – К.: МАУП, 2013. – 256 с.
11. Шапунова О. О. Сутність, завдання та принципи антикризового управління / О. О. Шапунова // Держава та регіони. Економіка та підприємництво. – 2012. – № 1. – С. 228-232.



# **СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

**Дубляк О.І.**

*студентка,*

*Ужгородський національний університет*

## **ІНТЕГРАЦІЙНІ УГРУПОВАННЯ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ: ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ОСНОВНІ НАПРЯМИ СПІВПРАЦІ З УКРАЇНОЮ**

Одним із найважливіших чинників розвитку людської цивілізації, безумовно, є інтеграція. Новий світовий економічний порядок вимагає від держав об'єднувати свої зусилля для того, щоб мати змогу гідно відповідати на виклики глобалізації. В даний час взаємозалежність національних економік різних країн досягла такого ступеня, що зовнішньоекономічні зв'язки прямо й безпосередньо впливають на процес відтворення у кожній з країн як вирішальний фактор.

На сучасному етапі розвитку міжнародних відносин регіональне співробітництво розглядається національними державами як важливий інструмент забезпечення власних інтересів з огляду на здобуття необхідної підтримки, безпеки в міждержавних стосунках. У цьому контексті особливе місце займає Центральноєвропейська ініціатива як важливий інструмент регіонального співробітництва.

ЦЄІ – регіональне угруповання країн Центральної та Східної Європи, що має на меті налагодження багатостороннього співробітництва в політичній, соціально-економічній, науковій та культурній сферах та сприяння на цій основі зміцненню стабільності і безпеки в регіоні. Дане об'єднання було утворено в листопаді 1989 р. в м. Будапешт групою країн регіону (Італія, Австрія, Угорщина, Югославія). У рамках ЦЄІ регулярно проводяться зустрічі на рівні глав урядів, міністрів закордонних справ, Комітету національних координаторів. Предметом їхніх консультацій є як актуальні політичні питання, так і широке коло питань співробітництва в економічній сфері. Спеціально для їхньої поглибленої обробки й обговорення сьогодні функціонує 16 робочих груп ЦЄІ.

З огляду на увагу, яка надається ЦЄІ з боку міжнародної спільноти, можна дійти висновку, що Ініціатива має певні шанси утвердитися не тільки як регіональна європейська структура, а й укласти масштабніше партнерство. Особливо цікавим у цьому сенсі видається політичне зближення ЦЄІ з ОЧЕС, і ГУАМ, між якими відчувається взаємне тяжіння до глибшої співпраці.

Україна розглядає ЦЄІ як важливий механізм інтеграції до європейського економічного та політичного простору, а також зміцнення стабільності в

регіоні та подальшого розвитку всебічних відносин між країнами-членами Ініціативи. На постійній основі здійснюється робота, спрямована на активізацію участі підприємств та організацій України у реалізації проектів співробітництва в рамках Ініціативи. [1, с. 467]

Ще одним регіональним угрупованням, яке функціонує на теренах Центрально-Східної Європи є організація за демократію та економічний розвиток ГУАМ, яка об'єднує чотири держави: Грузію, Україну, Азербайджанську Республіку та Республіку Молдова. В основі утворення цієї форми співробітництва лежить єдність позицій країн із подібними політичними й економічними зовнішніми орієнтаціями.

Ефективним напрямком економічного співтовариства є розвиток інвестиційної діяльності між державами ГУАМ, створення спільних підприємств з переробки сільськогосподарської продукції, в галузі машинобудування, енергетики і транспорту. Іншим важливим напрямком співпраці в межах ГУАМ – є проблеми безпеки й стабільності в регіоні.

Для України одним із пріоритетних напрямів діяльності в межах ГУАМ можуть бути такі: зв'язок, енергетика, транспорт, сільське господарство, охорона здоров'я і фармацевтика, охорона навколишнього природного середовища, туризм, наука і техніка, обмін статистичними даними та економічною інформацією, співробітництво між митними та іншими прикордонними органами, боротьба з організованою злочинністю [2, с. 11].

Наступним регіональним об'єднанням, що функціонує на території Східної Європи є Організація Чорноморського економічного співробітництва, що охоплює 12 країн Чорноморського регіону. Організація була створена з метою тісного економічного співробітництва країн-учасниць, вільного пересування товарів, капіталів, послуг і робочої сили і інтеграція економік цих країн в світову економічну систему.

ОЧЕС сконцентрована цілком і повністю на економічному аспекті інтеграції, не розпорошуючи свою увагу і ресурси на сферу політики і оборони. Зокрема, це пов'язано з тим, що низка країн має взаємні територіальні претензії. Проте економічні інтереси, чорноморська ідентичність надають позитивну об'єднуючу дію на стосунки цих держав. Іншою особливістю ОЧЕС є те, що в основу майбутньої діяльності було поставлено не торгівельну, а виробничу співпрацю. Це знайшло своє вираження в галузевому підході до вирішення загальних економічних проблем регіону.

Істотного значення для розвитку економіки України набуває участь в ОЧЕС, яка стимулює розвиток транзитного потенціалу, дозволяє вирішувати тактичні задачі, пов'язані зі створенням транспортних коридорів і спільних підприємств у цій сфері.

Для нашої країни велике значення мають широкомасштабні комунікаційні проекти в рамках ОЧЕС з будівництва кільцевої автомагістралі навколо Чорного моря і системи магістральних трубопроводів для транзиту нафти і газу з Центральної Азії, Закавказзя, Близького і Середнього Сходу до Європи [3, с. 6].

**Список використаних джерел:**

1. Міжнародні організації: Навч. посіб. / За ред. О. С. Кучика. – К.: Знання, 2010. – 467 с.
2. Кухалейшвілі Г. Р. «Україна і ГУАМ: Напрямки співробітництва» // Суспільний політичний часопис «Дипкорпус», 2011 р. – С. 11.
3. Хоманець В. А. Інституційний розвиток Організації чорноморського економічного співробітництва: дис. канд. екон. наук 08.05.01 / В. А. Хоманець; НАН України. Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. /2005. – № 5. – С. 6.

**Запровадюк А.В.**

*аспірант кафедри міжнародної економіки,  
Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана*

**АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОСТІ КОРПОРАТИВНОГО ПІДРОЗДІЛУ  
З ВЕНЧУРНОГО БІЗНЕСУ**

У сучасних світових дослідженнях виділяють ряд факторів успіху корпоративного венчурного підрозділу. Доцільно згрупувати ці фактори у п'ять основних: чітко визначена мета, довго строковість зобов'язань, сумісність ключового бізнесу та венчурних проектів корпорації, автономність венчурного підрозділу та обмежена кількість проектів у інвестиційному венчурному портфелі.

Для успіху корпоративного венчурного бізнесу необхідно встановлювати чіткі та зрозумілі цілі функціонування окремої бізнес-одиниці венчурного капіталу в корпорації чи окремого проекту в межах корпоративного венчурного підрозділу, а також забезпечити їм всі необхідні ресурси для досягнення поставлених цілей [1]. Фокусування корпоративного венчурного капіталу лише на коротко – чи довгострокових ініціативах, або внутрішніх чи зовнішніх інвестиціях можуть спричинити ряд суперечностей у розвитку та призвести до відмови від інвестування тих чи інших проектів поки вони не продемонструють можливість бути фінансово вигідними [2].

Ініціатива венчурного інвестування може походити зсередини корпорації або ззовні. Підрозділ корпоративного венчурного бізнесу використовує наявні можливості або продукує нові для материнської компанії. Незалежно від специфіки функціонування венчурної бізнес-одиниці виділяють чотири типи стратегічного профілю венчурного бізнесу корпорації кожен з яких вимагає особливого підходу до управління, а також розрахунку різних ключових показників ефективності (KPI). Для прикладу, «JJDC», заснована в 1973 році як венчурне розгалуження компанії «Johnson&Johnson», що стало вже визнаною історією успіху. Досліджуючи умови здійснення венчурного бізнесу компанії «Johnson&Johnson» виявлено внутрішню дослідницьку роль двох бізнес-одиниць: «RedScript» компанії «Johnson&Johnson» і центру венчурного підприємництва компанії «Janssen Pharmaceutica». «Redscript» фокусується на

пошуку шляхів вирішення технологічних прогалин і управляється з метою отримання довгострокових результатів, а діяльність центру венчурного підприємництва спрямована на розвиток бізнес-моделі нових інноваційних можливостей з очікуванням першого результату протягом 18-24 місяців. Зовнішню дослідницьку роль було покладено на іншу венчурну одиницю «JJDC» [3].

З метою досягнення вищого рівня продуктивності внутрішня дослідницька одиниця потребує обміну знаннями з материнською компанією, мотивацію до генерування підприємницьких ідей і здібності до розвитку венчурного продукту, водночас, зовнішня дослідницька одиниця вимагає доступу до зовнішнього потоку угод (deal flow), професійного управління зовнішніми технологічними венчурними проектами [4]. Наприклад, внутрішні і зовнішні експлуатаційні одиниці були виведені за межі основного бізнесу «J & J» та не потребували інвестицій материнської компанії. Іншими прикладами можуть бути «Aster Capital», що сконцентрували увагу виключно на зовнішніх дослідницьких одиницях, як і хімічна компанія «BASF». «BASF» має два окремих венчурних підрозділи, кожен з яких має свою спеціалізацію. «BASF Future Business» зосереджена на внутрішній дослідницькій роботі, в той час як «BASF Venture Capital» здійснює зовнішню дослідницьку діяльність.

Протягом останніх десятиліть чітко простежується інтенсивна циклічність корпоративної венчурної діяльності. Визначальними факторами стали стійкість основного бізнесу і наявність надлишкових фінансових ресурсів. Циклічність функціонування внутрішніх венчурних підрозділів завжди залежить від успішності основного бізнесу. Вважається доцільним посилювати увагу на функціонуванні внутрішніх дослідних венчурних окремих підрозділів, коли знижується ефективність основного бізнесу і за умови наявності надлишкових фінансових ресурсів. І навпаки не доречними вважаються такі підрозділи за умови позитивної динаміки розвитку основного бізнесу і абсолютної відсутності надлишкових фінансових ресурсів, що і призводить до відмови від функціонування підрозділів з внутрішніх досліджень [5].

Успішний корпоративний венчурний підрозділ має певний рівень автономності проте залишається під керівництвом топ-менеджменту корпорації. Для успішного ведення венчурного бізнесу корпоративне керівництво використовує також й інші способи інноваційного розвитку, такі як участь в незалежних венчурних організаціях, стратегічні альянси, придбання або ліцензування технологій, що не передбачають складних організаційних структур та значних обсягів інвестицій.

#### **Список використаних джерел:**

1. Belderbos R., Faems D., Leten B. & Van Looy B. (2010), Technological activities and their impact on the financial performance of the firm: exploitation and exploration within and between firms, *Journal of Product Innovation Management*, 27: 869–882.
2. Benner M. & Tushman M. L. (2003), Exploitation, exploration and process management: the productivity dilemma revisited, *The Academy of Management Review*, 28 (2): 238–256.
3. Birkinshaw J., van Basten Batenburg R. & Murray G. (2002), Venturing to succeed, *Business Strategy Review*, 13 (4): 10–17.

4. Birkinshaw J., Hill S. A. (2005), Corporate venturing units: Vehicles for success in the new Europe, *Organizational Dynamics*, 34 (3): 247–257.
5. Block Z. & MacMillan I. C. (1993), *Corporate venturing: Creating new businesses within the firm*, Boston, MA: Harvard Business School Press.

**Курич А.Ю.**

*студентка,*

*Ужгородський національний університет*

## **ІНТЕГРАЦІЙНІ ОБ'ЄДНАННЯ ЛАТИНСЬКОЇ АМЕРИКИ: РОЗВИТОК, СТАНОВЛЕННЯ, СПІВПРАЦЯ З УКРАЇНОЮ**

Інтеграційні об'єднання Латинської Америки: розвиток, проблеми, перспективи співпраці з Україною.

Формування регіональних міждержавних економічних об'єднань стало однією з характерних ознак сучасного етапу глобалізації світової економічної системи. Розвиток інтеграційних процесів став закономірним результатом росту міжнародної міграції товарів та факторів виробництва, що привело до створення більш надійних виробничо-збутових зв'язків між країнами та усунення численних перешкод на шляху міжнародної торгівлі та вільного пересування факторів виробництва.

Інтеграційні процеси в Латинській Америці почали активно розвиватися у 50-60-х рр. XX ст. Економічна інтеграція в Латинській Америці у 80-90-ті роки отримала нові стимули і дещо змінила свій зміст після переходу від політики державного протекціонізму до лібералізації економіки і зовнішньої торгівлі. Особливо різко активізувалися інтеграційні процеси в 90-ті роки. Основною тенденцією стало приєднання регіону до єдиного світового господарського комплексу, який формувався [3, с. 497].

Латиноамериканська інтеграція як фактор встановлення загальних економічних і соціально політичних орієнтирів розвивалася по складному і суперечливому шляху, у неї були періоди і підйому, і спаду, і проривів, і криз.

Однак країни Латинської Америки приступили до об'єднавчих процесів раніше інших країн, що розвиваються. Перші організації були створені вже в 1960 році.

Основною стратегічною метою так чи інакше був гармонійний і збалансований розвиток економік латиноамериканських країн, яке, в кінцевому підсумку, повинно привести до створення єдиного економічного простору. Становлення процесів економічної інтеграції в Латинській Америці набуло нових якісних змін після створення міжнародно-правових передумов функціонування найбільших субрегіональних об'єднань – Андського співтовариства і МЕРКОСУР, а також укладення та уніфікація двосторонніх економічних угод.

26 березня 1991 року в Асунсьоні (Парагвай) було підписано чотирьохсторонній договір про створення інтеграційного об'єднання

МЕРКОСУР [3, с. 497]. Цим договором було визначено мету створення об'єднання та його організаційну структуру. Найважливішою метою МЕРКОСУР висуває забезпечення автономного розвитку, збереження національного суверенітету.

Головною особливістю макроекономічної взаємозалежності, що стала результатом процесу інтеграції в рамках МЕРКОСУР, є високий взаємозв'язок економічних ризиків, що виникають в результаті дій інших країн світу або окремих країн об'єднання. У цьому контексті вкрай важливий комплексний підхід до макроекономіки регіону і розуміння того, що проаналізувати економічні показники окремої країни неможливо без урахування інших партнерів у регіоні. Це особливо актуально у випадку невеликих країн регіону, які в значній мірі залежать від економічних показників Аргентини та Бразилії.

Найбільш важливими з них були створення на півдні континенту спільноти МЕРКОСУР, в Центральній Америці – ЦАОР (пізніше ЦАІС), а після і такого великого політичного об'єднання, як Група Ріо, і УНАСУР.

На жаль, на шляху до успішного та ефективного функціонування, цих блоків існує кілька перешкод:

Територіально-ресурсні відмінності, блокові і національні розбіжності в цілях розвитку;

Недоліки організаційно-практичної роботи в розподілі витрат виробництва і вигод від інтеграції, при формуванні колективної схеми поділу праці всередині спільнот; відсутність синхронізації в об'єднавчих зусиль і здійсненні прийнятих рішень;

Традиційний політичний і фінансово-економічний тиск з боку США, насамперед через мережу своїх дочірніх підприємств, особливо в ключових галузях господарства [2].

Глобальний індекс конкурентоспроможності, розроблений Всесвітнім економічним форумом, демонструє відставання всіх країн МЕРКОСУР з розвитку інфраструктури і комунікацій. З цієї причини, залучення інвестицій в автодорожнє, залізничне і портове будівництво є однією з основних цілей об'єднання.

Відносини з багатьма країнами цього територіально віддаленого від України регіону ще не налагоджені належним чином. Резерви розвитку економічних і культурних зв'язків залишаються величезними. Головними партнерами Україна на латиноамериканському континенті є країни-члени МЕРКОСУР: Бразилія, Аргентина, Чилі, Мексика та інші.

У політичному діалозі, у політично-дипломатичному забезпеченні міжнародних зв'язків з Латинською Америкою перешкоджають:

- швидка ротація на ринках обох сторін;
- повільне формування стійких комерційних зв'язків;
- слабе кооперування українських і латиноамериканських фірм;
- запізнiла реалізація схеми кредитно-розрахункового забезпечення [1].

Таким чином, українська стратегія щодо Латинської Америки має спрямовуватися на забезпечення довгострокових інтересів у регіоні, використання інвестиційного потенціалу країн регіону для потреб української

економіки, розширення українського експорту готової продукції на місткі ринки латиноамериканських країн, вивчення досвіду країн регіону щодо фінансової стабілізації, подолання інфляції, управління зовнішнім боргом, залучення джерел зовнішнього фінансування, задоволення потреб України в окремих видах дефіцитної мінеральної сировини та продукції тропічного землеробства.

**Список використаних джерел:**

1. Інтеграційні процеси та регіональна безпека в Латинській Америці. – [Електронний ресурс]. – Доступно з [<http://kimo.univ.kiev.ua/MVZP/06.htm>]
2. Розвиток інтеграційних процесів в країнах Латинської Америки. – [Електронний ресурс]. – Доступно з [<http://poglyad.com/students/item>]
3. Міжнародні організації: Навч. посіб. / За ред. О. С. Кучика. – К.: Знання, 2010. – 497 с.

# ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

**Горічко Х.І.**

*студент,*

*Науковий керівник: Харук К.Б.*

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри демографії, трудових відносин і соціальної політики,*

*Львівський університет бізнесу та права*

## **ОПТИМАЛЬНИЙ МИТНИЙ ТАРИФ: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ**

Тільки велика країна (держава), враховуючи [1, с. 62], введенням імпортного тарифу може значно вплинути на рівень світових цін та забезпечити тим самим собі економічний ефект. Однак, ставку тарифу збільшити до нескінченності не можливо, бо імпорту не стане як такого взагалі. Звідси виникає проблема пошуку оптимального митного тарифу (ОМТ).

Митний тариф (МТ) – 1) інструмент торгової політики та державного регулювання внутрішнього ринку держави при його взаємодії зі світовим ринком; 2) конкретна ставка мита, що підлягає сплаті при ввезенні/вивезенні певного товару на митну територію держави [2, с. 194; 3, с. 566]. Ключовими функціями МТ (головного економічного регулятора зовнішньої торгівлі) є [3, с. 566]:

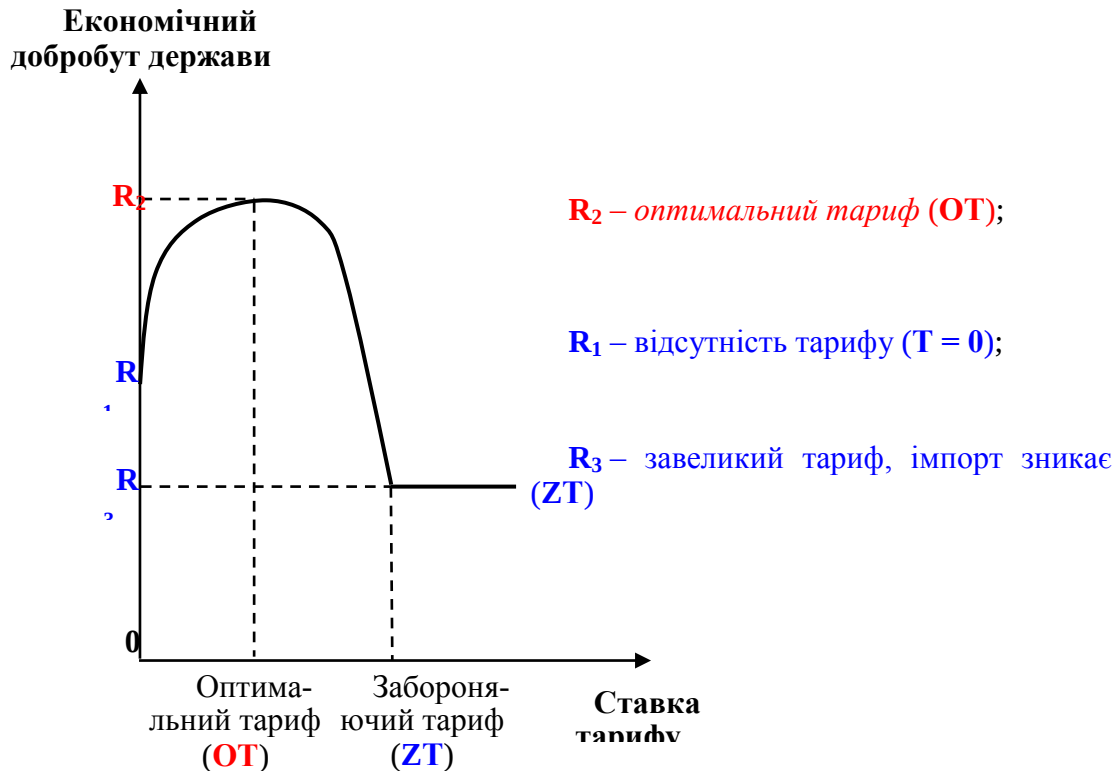
- 1) захищати вітчизняних виробників товарів від іноземних конкурентів;
- 2) сприяти доступові товарів національного виробника на іноземні ринки;
- 3) бути одним із джерел надходження коштів до бюджету (державного, місцевого);
- 4) сприяти покращенню платіжного балансу держави.

ОМТ – рівень мита, який забезпечує максимізацію (підвищення) рівня національного економічного добробуту [1, с. 62; 4, с. 116].

Графічна інтерпретація оцінки ОМТ наведена на рис. 1. Характерні ознаки ОМТ представлено на рис. 2.

ОМТ, враховуючи зокрема [6, с. 119; 7, с. 218-220], це така тарифна ставка, яка забезпечує *тах* вигоду від покращення умов торгівлі за мінусом ефекту (вплив, результат) негативного внаслідок скорочення обсягів торгівлі.



**Рис. 1. Оцінка оптимального тарифу**

Джерело: [1, с. 62-63]

### Характерні ознаки оптимального тарифу

- 1. Ставка оптимального тарифу завжди  $> 0$ , але  $<$  забороняючої ставки;
- 2. Оптимальна ставка тарифу (ОСТ) завжди відносно невелика, переважна частина її перекладається на іноз. постачальників за рахунок зниження світової ціни;
- 3. ОСТ обернена до еластичності імпорту. Чим нижча еластичність імпорту за ціною, тим більша ставка оптимального тарифу. За абсолютної еластичності імпорту ставка оптимального тарифу  $= 0$  (тариф просто не потрібен);
- 4. ОСТ дає економічний ефект тільки одній з країн, але є втратами для міжнародної економіки загалом. Світове господарство в цілому отримує ефекти захисту і споживання

**Рис. 2. Характерні ознаки оптимального тарифу**

Джерело: [1, с. 63; 5]

### Список використаних джерел:

1. Міжнародна економіка: [конспект лекцій для студ. Інституту економіки і менеджменту напряму 6.0501 «Економіка і підприємництво»] / [Босак А. О., Григор'єв О. Ю., Скибінський О. С., Чернобай Л. І.]. – Львів: Вид. Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2009. – 156 с.
2. Зовнішньоекономічний словник-довідник / За ред. А. С. Філіпенка. – ВЦ «Академія», 2009. – 248 с. (Серія «Nota bene»).

3. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Львів: Вид. Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2005. – 714 с.
4. Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини: [практикум] / [Козик В. В., Панкова Л. А., Григор'єв О. Ю., Босак А. О.]. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К.: Вікар, 2006. – 589 с.
5. Гребельник О. П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: [підручн.] / Гребельник О. П. – К.: Центр навч. літ., 2005 [Електронний ресурс]: [http://pidruchniki.ws/15200827/ekonomika/viznachennya\\_faktichnogo\\_optimalnogo\\_rivnya\\_mitn\\_ogo\\_tarifu#370](http://pidruchniki.ws/15200827/ekonomika/viznachennya_faktichnogo_optimalnogo_rivnya_mitn_ogo_tarifu#370)
6. Киреев А. П. Международная экономика: В 2-х ч. – Ч. I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства: [учеб. пособие для вузов]. – М.: Международ. отношения, 1997. – 416 с.
7. Сальваторе Д. Международная экономика: [учеб.]. – [пер. с англ.] / Под ред. Г. Н. Котова. – М., 1998. – 714 с.

**Марценюк Л.В.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри економіки та менеджменту*

*Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту  
імені академіка В. Лазаряна*

## **ЗБЕРЕЖЕННЯ ІСТОРИЧНОЇ ЗАЛІЗНИЧНОЇ СПАДЩИНИ В КОНТЕКСТІ ЗАХИСТУ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ УКРАЇНИ**

Національною спадщиною є старовинні храми, літературні твори, звичаї, традиції. Можливо, залізницю теж можна віднести до національної спадщини.

В розвинених країнах багато уваги як з боку держави, так і приватних інвесторів приділяється відновленню і розвитку залізниць. Так, добродійна організація New Europe Railway Heritage Trust допомагає відроджувати історичні залізниці у колишніх радянських країнах Центральної і Східної Європи. В Україні один із перспективних напрямків вкладання коштів – це комплексне відновлення історичних пам'яток та вузькоколійних залізниць. Саме підтримка з боку бізнес-структур дозволить розвинути в нашій країні залізничний туризм.

Більша частина туристів, що подорожують залізницею, обирають саме вузькоколійки. В Австрії великим попитом користується маршрут через мальовничі Альпи, в Румунії туристи за допомогою вузькоколійки добираються до замку Дракули, в Словенії їздять на солоні озера.

В Україні є вузькоколійні маршрути, однак мало хто з українців, не кажучи вже про іноземців, знають про них. Тому створення позитивного іміджу нашої країни, популяризація подорожей залізничним транспортом, приведення до ладу інфраструктури та підвищення рівня сервісу – першочергові завдання. Тільки після цього цей вид бізнесу стане прибутковим [2, с. 27].

Першу модель вузькоколійної залізниці світ побачив на виставці в 1889 році в Парижі. Можемо співставити роки виставки в Парижі та введення в експлуатацію Боржавської вузькоколійки (1908 р.). Її, на думку автора, можна сміливо віднести до національної спадщини.

Потрібно згадати і збережені великі вузькоколійки на пострадянському просторі: Гулбене-Алуксне, Антонівка-Заречное, Рудниця-Гайворон-Голованівськ, Боржавська вузькоколійна залізниця, Алапаєвська вузькоколійна залізниця, Вузькоколійна залізниця Отворського торфопідприємства, Вигодська вузькоколійна залізниця, Вузькоколійна залізниця Мещерського торфопідприємства, Вузькоколійна залізниця Горохівського торфопідприємства, Вузькоколійна залізниця Мокеїха-Зибінського торфопідприємства, Кудемська вузькоколійна залізниця, Вузькоколійна залізниця Альцевського торфопідприємства, Вузькоколійна залізниця Піщальського торфопідприємства, Апшеронська вузькоколійна залізниця. Всі вони потребують уваги з боку державних та приватних структур у контексті подальшого розбудови та відновлення.

Метою досліджень даної роботи є обґрунтування необхідності відновлення національної культурної та історичної спадщини, а також створення умов для розвитку вузькоколійних залізниць. Необхідно прийняти заходи по залученню інвесторів для забезпечення прискореного розвитку сфери туризму, перетворення її у високоефективну, інтегровану у світовий ринок галузь на основі широкого використання інноваційних технологій обслуговування споживачів при взаємодії держави, бізнесу та кінцевих споживачів.

Сьогодні професійні залізничники говорять про вузькоколійку як про складну інженерну транспортну систему та про відсутність десятків мільйонів гривень на її утримання та обслуговування. Як не дивно, але міжнародні фахівці та їхній досвід зауважують протилежне.

Зараз вузькоколійок в Україні залишилися одиниці, і вони поки що не є місцями паломництва туристів. Так, в Карпатах залишилися всього дві діючі вузькоколійки – в Івано-Франківській і Закарпатській області.

Тим не менш Україні є чим пишатися. Найбільший інтерес викликає одна з найдовших в Європі існуючих вузькоколійних залізниць, яка перебуває в Рівненській області. Від станції Антонівка до станції Зарічне відстань в 106 кілометрів долає так званий «Поліський трамвай». Туристам пропонують відпочити в агросадибах та взяти участь у традиційних обрядових святах, а на зупинках назбирати ягід чи грибів. Можна також покататися на возі, запряженому кіньми, покуштувати «юшки», або посмажити шашлик. Безумовно, кожен, хто побуває тут, запам'ятає цей край як один з найцікавіших у Східній Європі. Його екзотика – у прекрасному краєвиді та невибагливих умовах господарювання, які за кілька століть майже не змінилися [1, с. 2].

Планують створити в Антонівці вагони-готелі для туристів. Кожну з 15 зупинок буде оригінально облаштовано. Наприклад, у Володимирці буде бурштиновий музей просто неба, а в новій церкві Каноничів – бурштиновий іконостас. Крім цього проекту районна влада Зарічного планує розробити й

інші туристичні маршрути. Зокрема, подорожі озерами та річками Полісся. Але в даному випадку зусиль однієї тільки районної ради не вистачить, потрібно залучити інвесторів на взаємовигідних умовах. Задля цього в законодавстві стосовно питань туризму повинні бути передбачені пільги підприємствам, що займаються соціально значущими проектами.

Якщо повернутися до вузькоколієнок колишнього СРСР, то найвідомішою є діюча вузькоколія Гулбене – Алуksне, Латвія, всього в 25 км від російського кордону. Вона є туристським об'єктом, хоча місцеві жителі використовують її як звичайний транспорт. У Казахстані збереглося кілька коротких вузькоколієних залізниць. У 2013 році була розібрана велика вузькоколієна залізниця протяжністю 98 кілометрів – «Остання вузькоколієна Цілини», що пролягала по напрямку Атбасар – Промисловий. Серед республік колишнього СРСР жодної збереженої вузькоколієнки немає тільки в Азербайджані та Молдові. Найбільш насиченою діючими вузькоколієна залізниця є Білорусія.

Найбільша вузькоколієна залізнична мережа знаходиться в Японії. Власне саме вузька колія (1067 мм, так звана капська колія) і є тут стандартом.

Державні залізниці Таїланду з колією 1000 мм мають протяжність близько 4000 км. Вузькоколієні (600 мм) гірські залізниці в Дарджилінзі і в горах Нілгірі (Індія) внесено ЮНЕСКО до списку Всесвітньої спадщини.

Вузькоколієнки поширені також у багатьох країнах Африки та Південної Америки, при цьому існує величезна кількість варіантів ширини колії, що варіюються від 600 мм до капської колії.

У Німеччині збереглися і використовуються для вантажних і пасажирських перевезень досить багато вузькоколієнок, причому на багатьох з них до цих пір використовується парова тяга.

Крупна вузькоколієна мережа (з шириною колії 1000 мм) зберігається в Іспанії. Має довжину в 650 км і проходить вздовж північного узбережжя в Іспанській Басконії. Також вузькоколієнки збереглися в Іспанії в районі Барселони, Валенсії і на острові Майорка.

У Швейцарії є велика мережа метрових вузькоколієнок, які, в першу чергу, використовуються для пасажирських перевезень. Вони підтримуються у задовільному стані, тому що в гірських районах альтернативи їм просто немає [4].

Відновлення вузькоколієних залізниць в Карпатському регіоні – економічно необхідний проект. Його впровадження дасть поштовх розвитку машинобудування, будівництва й енергетики та дозволить зрештою здійснити науково обґрунтовані ефективні протипаводкові заходи, які убезпечать населення від стихійних лих. І найголовніше: проект зупинить міграційні процеси, викликані безробіттям.

Фінансове забезпечення поставлених завдань повинно здійснюватися за рахунок: державного бюджету України, обласних бюджетів, місцевих бюджетів, власних коштів підприємств та організацій, коштів міжнародних організацій, в тому числі грантів, залучення приватних, в тому числі іноземних, інвестицій. Для реалізації розвитку проектів у сфері залізничного

туризму існує кілька варіантів рішення проблеми, наприклад, можливе формування окремих туристсько-екскурсійних поїздів [3].

На національному рівні вже створена Асоціація Збереження Історії Залізниць України, яка об'єднала як професійних залізничників, так і громадян інших професій. На сьогодні важливо, щоб місцеві та іноземні інвестори повірили в перспективне майбутнє залізничного туризму та приєдналися до існуючого руху за збереження історичної технічної спадщини.

Розвиток залізничного туризму в цілому буде сприятиме підвищенню іміджу залізниць та забезпечить підвищення обсягів перевезень, і як наслідок – поповнення бюджетів усіх рівнів. Серед соціальних переваг залізничного туризму – паралельно із відбудовою залізниць відновлення історичних пам'яток, розбудова інфраструктури, збереження та створення нових робочих місць, забезпечення населення доступним та цікавим видом відпочинку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Алексіюк Т. Може хтось допоможе: Заріченщина туристична: [Про розробку інноваційного туристичного продукту «Поліський трамвай» щодо вузькоколіїної залізниці «Антонівка-Зарічне»] / Т. Алексіюк // Полісся. – 2009. – № 4 / 29січня / – С. 2.
2. Марценюк Л. В. Основні засади розвитку транспортного туризму в Україні / Л. В. Марценюк // Вісн. Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна. – Д., 2013. – Вип. 47. – С. 24-32.
3. Розвиток туризму в Україні [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.marshruty.in.ua/index.php/rozvytok-turyzmu-v-ukraini.php>
4. European Tourism 2013: Trends & Prospects [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://abouttourism.wordpress.com>

**Проданова І.І.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри теорії економіки та управління;*

**Городинська О.В., Мартиняк В.В.**

*студенти,*

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу*

### **ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ КРИЗИ**

Особливості розвитку національної економіки України в умовах кризи є актуальною темою вже протягом декількох років. Така ситуація обумовлена тим, що країна ще не встигла адаптуватися після фінансової кризи 2008-2009 рр. як її поглинула інша 2013-2014 рр.

Економічна криза як явище характеризується різким погіршенням економічного стану країни, що виявляється в значному спаді виробництва, порушенні виробничих зв'язків, що склалися, банкрутстві підприємств,

зростанні безробіття, і у результаті – в зниженні життєвого рівня, добробуту населення. Важливим чинником, який поглиблює основні проблеми сьогодення, спричинені кризовими явищами в економіці країни 2013-2015 рр. є те, що Україні не вдалося ефективно реалізувати заходи антикризового характеру та з економічного відновлення в посткризовий період 2010-2012 рр. Нинішня вкрай слабка економічна динаміка на тлі наслідків кризових шоків попередніх років посилюється триваючою військовою агресією, поглибленням і розширенням негативних тенденцій в економіці, низьким рівнем довіри до системи державного управління, високою корупцією, слабкою фінансовою дисципліною, незадовільною інвестиційною привабливістю та надмірним борговим навантаженням [1].

Аналіз наукових праць по темі дослідження свідчить про те, що дотепер дискусійними залишаються питання стосовно специфіки впливу економічної кризи на визначення сучасних напрямів і тенденцій, ознак і властивостей розвитку національної системи, що і визначає актуальність даного дослідження.

В рамках вищесказаного можна виділити основні особливості розвитку національної економіки:

- зростання державного боргу. Якщо на початок 2014 р. державний борг України становив 480,2 млрд. грн., то на кінець року його величина досягла рівня 947,03 млрд. грн. або 60,06 млрд. дол., що в структурі боргових зобов'язань займає 86,0%. Проте державний борг України знаходився в межах граничного обсягу, встановленого статтею 5 Закону України «Про Державний бюджет України на 2014 рік» [2];

- девальвація національної валюти (за 2015 р. національна валюта девальвувала на 90%, а золотовалютні резерви знизились на майже 40% [3]);

- зниження інвестиційної активності, згорання інвестиційних проектів та виведення іноземних капіталів з українського ринку. В умовах відпливу інвестиційних капіталів з огляду на відсутність гарантій безпеки для інвестора та високий ступінь ризику, світова тенденція скорочення банківського кредитування є додатковим фактором гальмування економічного розвитку України. За даними щорічного проекту Doing Business у 2014 р. Україна посіла 112 місце серед 189 країн світу (в 2013 р. – 137 місце в рейтингу) [4].

- прискорене падіння ВВП. У 2014 р. ВВП України за оцінками Національного банку України скоротився на 6,7%, а дефіцит зведеного бюджету країни разом з НАК «Нафтогаз України» перевищив 10% ВВП. У 2013 р. зростання ВВП України було нульовим (номінальний ВВП за підсумками року становив 1,455 трлн. грн.), а в 2012 р. зростання реального ВВП становило 0,2% (номінальний ВВП дорівнював 1,409 трлн. грн.) [5];

- зниження обсягів освоєння капітальних інвестицій. Капітальні інвестиції в Україні 2014 р. скоротилися на 24,1%, тоді як роком раніше їхнє зниження становило 7,9%. За даними Державної служби статистики, було освоєно 204,06 млрд. грн. капітальних інвестицій (без урахування тимчасово окупованих Криму, м. Севастополя та частини зони проведення АТО) [6].

- скорочення об'ємів промислового виробництва. У 2013 р. промислове виробництво скоротилося на 4,7% порівняно з 2012 р. У 2012 р. порівняно з 2011 р. промислове виробництво скоротилося на 1,8%. Востаннє зростання промислового виробництва в Україні відзначалося в 2011 р., після чого почалося поступове зниження. Найістотніший обвал почався в останній рік і головною причиною цього стали воєнні дії на Донбасі [7]. Промислове виробництво в Україні у 2014 р. знизилось майже на 11%;

- неналежний рівень, глибина та якість реформ;
- зростання ризиків порушення торговельних та фінансових зв'язків в певних регіонах;
- дефіцит енергетичного вугілля, спричинений воєнним діями у вугледобувному регіоні;
- поглиблення існуючих диспропорцій в економіці.

Головним глибинним чинником посилення окреслених проблем є дуже серйозні системні економічні деформації, що накопичувалися досить тривалий час і зрештою зумовили масштабні процеси деградації економіки та, відповідно, крайнього загострення соціальних протиріч. Останні не лише значно послабили потенціал протистояння зовнішнім загрозам, але й стали каталізатором їх наростання. Без докорінної системної модернізації економіки не можливо говорити про досягнення стратегічних цілей, пов'язаних зі створенням в Україні високорозвиненого, заможного, захищеного від небезпек суспільства, яке було б невід'ємною складовою об'єднаної Європи.

Для вирішення вказаних проблем необхідно:

- створення необхідних передумов для відходу від «політики короткострокових часових горизонтів» та формування стратегічно орієнтованої політики довгострокових трансформацій;
- прискорена інтеграція українських виробництв у світові виробничі, торговельні, фінансові мережі;
- визначення стратегії та реальна зміна політики економіки та політики загалом задля пришвидшення євроінтеграційного процесу;
- сприяння створенню умов для розвитку довгострокових інвестицій, розробки та виготовлення сучасного обладнання;
- розвитку українського експорту та транспортної інфраструктури;
- залучення всіх верств українського суспільства до здійснення планів реалізації процесу змін.

#### **Список використаних джерел:**

1. План заходів з імплементації Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони на 2014-2017 рр. Затверджений Розпорядженням Кабінету Міністрів України № 847-р від 17 вересня 2014 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/847-2014-p>
2. Державний борг України складає більше трильйона гривень – Мінфін // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://www.depo.ua/ukr/money/gosudarstvennyy-dolg-ukrainy-sostavlyayet-bolee-trilliona-12032015104000>

3. Економічна криза в Україні в цифрах (ВІЗУАЛІЗАЦІЯ) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – [http://texty.org.ua/pg/news/textynewseditor/read/57032/Jekonomichna\\_kryza\\_v\\_Ukrajini\\_v\\_cyfrah\\_VIZUALIZACIJA](http://texty.org.ua/pg/news/textynewseditor/read/57032/Jekonomichna_kryza_v_Ukrajini_v_cyfrah_VIZUALIZACIJA)

4. Офіційний сайт Проекту Doing business // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://russian.doingbusiness.org>

5. Нацбанк оцінює падіння ВВП України за минулий рік у 6,7% // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://www.epravda.com.ua/news/2015/02/19/529054/>

6. Капітальні інвестиції в Україні торік скоротились на чверть // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – [http://24tv.ua/novini\\_ekonomiki/kapitalni\\_investitsiyi\\_v\\_ukrayini\\_torik\\_skorotilis\\_na\\_chvert/n547631](http://24tv.ua/novini_ekonomiki/kapitalni_investitsiyi_v_ukrayini_torik_skorotilis_na_chvert/n547631)

7. Потіха А. Промислове виробництво в Україні: обнадійливі симптоми // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – [http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=494:promislove-virobnitstvo&catid=8&Itemid=350](http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=494:promislove-virobnitstvo&catid=8&Itemid=350)

**Шепелєв В.С.**

*здобувач кафедри глобальної економіки,*

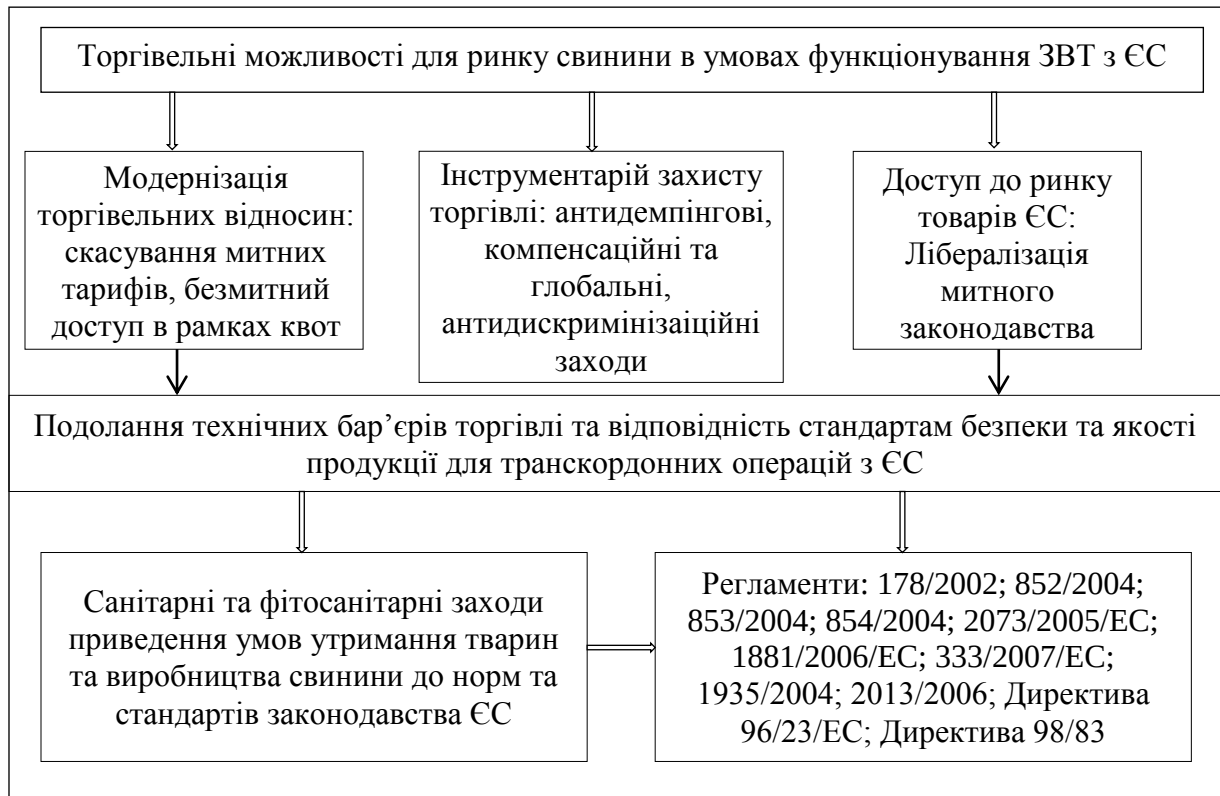
*Національний університет біоресурсів і природокористування України*

## **ВПЛИВ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЗВТ МІЖ ЄС ТА УКРАЇНОЮ НА РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ СВИНИНИ**

На шляху до членства України у Європейському Союзі 16 вересня 2014 року Верховна Рада синхронно з Європарламентом ратифікувала Угоду про асоціацію України з Євросоюзом, включаючи створення зони вільної торгівлі. Функціонування зони вільної торгівлі базується на принципах повної та всеохоплюючої угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС (ПВЗВТ). Це широкомасштабна за змістом торговельна угода, яка спрямована на зменшення та скасування тарифів, які застосовуються сторонами, лібералізацію доступу до ринку послуг, а також на приведення українських правил та регламентів, що стосуються бізнесу у відповідність правилам та регламентам ЄС з метою забезпечення вільного руху товарів і послуг між двома сторонами та взаємного недискримінаційного ставлення до компаній, товарів і послуг на території України та ЄС. Уведення в дію зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, а також продовження Євросоюзом тарифних преференцій для українських товарів було перенесено з 1 листопада 2014 року на 31 грудня 2015 року для урегулювання законодавчих норм між зацікавленими сторонами даного процесу. Зокрема, в українському законодавстві здійснюються реформи у таких сферах як санітарні та фітосанітарні заходи, технічне регулювання та стандартизація, державні закупівлі та державна допомога. Проводиться робота з гармонізації законодавства України із законодавством Європейського Союзу, в тому числі в рамках Порядку денного асоціації Україна – ЄС та Загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу (Закон України від 18.03.2004 № 1629-IV із змінами і доповненнями). З боку ЄС проводить комплекс заходів відповідно до «Регламенту



Європейського парламенту та Європейської ради щодо зміни в регламент (ЄС) № 374/2014 на зниження або скасування митних зборів на товари, що походять з України». Для виходу вітчизняної свинини на ринок ЄС необхідне проведення комплексу регуляторних заходів з дотримання показників якості та безпечності української продукції, приклад наведено на рис. 1.



**Рис. 1. Вплив функціонування ЗВТ між ЄС та Україною на регулювання ринку свинини**

Проведені дослідження дають можливість зробити припущення, що ПВЗВТ відповідно свого змісту відкриває для аграрного ринку нашої країни можливості модернізації торговельних відносин та економічного розвитку. Інструментарієм використання цих перспектив постає масштабна гармонізація українського законодавства з тими, що діють на території ЄС та мають вплив на проведення торговельних операцій, а також гармонізація стандартів України та ЄС у ключових галузях. Угодою передбачається скасування митних тарифів та надання безмитного доступу у рамках квот. Дані положення у 15 главах, 25 додатках та 2 протоколах.

На думку вітчизняних вчених найбільші застереження у зв'язку зі створенням ПВЗВТ виникли щодо товарів м'ясної групи (м'ясо та продукти його переробки), вони виявилися найбільш чутливими до зниження митних тарифів та рівня нетарифного захисту після вступу України до СОТ. Для аналізу наслідків створення ЗВТ між ЄС та Україною для ринків свинини та м'яса птиці у його дослідженнях було застосовано підхід, який дозволяє оцінити зміни в обсягах двосторонньої торгівлі при пом'якшенні торговельних бар'єрів на основі цінової еластичності імпорту. Такий підхід також дозволяє розділити збільшення обсягів імпорту з країни, з якою

укладено торговельну угоду, за рахунок витіснення внутрішнього виробника з внутрішнього ринку та за рахунок витіснення імпорту з третіх країн (переорієнтація торгівлі). Цінова еластичність імпорту була оцінена економетричними методами на основі моделі часткової рівноваги ринків і становила (-2,18) для імпорту свинини з ЄС в Україну та (-0,56) для імпорту м'яса птиці з ЄС в Україну. Отже, ризики від створення ЗВТ для виробників свинини, імпорт якої є більш еластичним за ціною, є вищими, ніж ризики виробників м'яса птиці. За результатами розрахунків, унаслідок створення ЗВТ між Україною та ЄС річний обсяг імпорту свинини та м'яса птиці з ЄС збільшиться на 22,4 та 6,1%. Втрати внутрішнього виробника від скасування імпортного мита на свинину становитимуть 0,63% від обсягу виробництва, річний обсяг реалізації на внутрішньому ринку скоротиться на 4,89 тис. т, чисті втрати внутрішнього виробника м'яса птиці становитимуть 2,69 тис. т у рік, або 0,02% обсягу внутрішнього виробництва м'яса птиці в Україні. З іншого боку, для української сторони принциповим є встановлення квоти для вивезення свинини в ЄС на рівні 20 тис. т. Що стосується вітчизняної продукції тваринного походження, дозвіл від ветеринарних служб ЄС отримано на експорт продукції птахівництва (яєчного порошку та м'яса птиці). За повідомленням Союзу птахівників України, обсяги експорту м'яса птиці в ЄС становитимуть 20–30 тис. т, із них 16 тис. т вітчизняні птахівники зможуть експортувати в рамках безмитної тарифної квоти в разі введення в дію положень щодо ЗВТ Угоди про асоціацію. У разі відкриття додаткової тарифної квоти для імпорту м'яса птиці з ЄС в Україну в розмірі 20000 т тарифна квота ЄС для вітчизняних експортерів збільшиться на 20000 т м'яса птиці на рік. В ході проведення досліджень виявлено, що виробники свинини, баранини, м'яса ВРХ та молочних продуктів поки що не завершили процедури сертифікації виробництва для експорту в ЄС. Таким чином, основними бар'єрами для розвитку експорту вітчизняної сільськогосподарської продукції на ринки ЄС залишаються нетарифні бар'єри. Технічні, санітарні, фітосанітарні заходи, які застосовують країни ЄС для захисту своїх ринків, можуть стримувати нарощування експорту вітчизняної продукції в рамках виділених Україні квот. Подолання нетарифних бар'єрів для експорту в ЄС, як показав досвід виробників м'яса птиці, вимагатиме спільних зусиль бізнесу та влади для модернізації виробництва, вдосконалення нормативної бази, проведення довготривалих переговорів і неодноразових інспекцій відповідних служб ЄС.

#### Список використаних джерел:

1. Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу. Закон України № 1629-IV від 18.03.2004. – [Електронний ресурс]. – <http://zakon2.rada.gov.ua>
2. Петров Р. Транспозиція *acquis* Європейського Союзу у правові системи третіх країн: Монографія / Р. Петров – К.: Істина, 2012. – 364 с.
3. Вдовенко Н. М. Методологізація галузевого державного управління на шляху адаптації економіки до умов та вимог Європейського Союзу / Н. М. Вдовенко / ScienceRise. – 2015. – № 5/3 (10). – С. 39-45.

4. Вдовенко Н. М. Сучасна парадигма регулювання розвитку галузей аграрного сектору в умовах глобального дефіциту продовольства / Н. М. Вдовенко / ScienceRise. – 2015. – № 2/3 (7). – С. 20-26.

5. Двосторонні документи співпраці ЄС із третіми країнами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://webgate.ec.europa.eu>

# ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

**Бойко О.С.**

*аспірант кафедри економіки  
та управління національним господарством,  
Одеський національний економічний університет*

## АНАЛІЗ СТАНУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У ДОСЛІДЖЕННІ МОДЕРНІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Важливе значення у процесі аналізу стану модернізаційних процесів на підприємстві має аналіз рівня зносу основних засобів, який є віддзеркаленням потреби в їх оновленні. Для здійснення такого аналізу були обрані 42 підприємства всіх категорій: олійнодобувні (30 підприємств), олійно-жирові (8 підприємств) та жирові (4 підприємства).

Підприємства були згруповані за ознакою «добова потужність переробки олійного насіння», в результаті чого сформувалися три групи досліджених підприємств:

Група 1 – від 2000 т переробки олійного насіння на добу;

Група 2 – від 1000 до 2000 т переробки на добу;

Група 3 – до 1000 т переробки олійного насіння на добу.

На досліджених підприємствах у 2009-2013 рр. середнє значення коефіцієнту зносу основних засобів зменшилося з 0,668 до 0,495 (табл. 1).

Таблиця 1

### Рівень зносу основних засобів на досліджених підприємствах

| Групи підприємств    | Коефіцієнт зносу основних засобів |         |         |         |         | Відхилення у 2013 р. до 2009 р. (+,-) |
|----------------------|-----------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------------------------------------|
|                      | 2009 р.                           | 2010 р. | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. |                                       |
| Група 1 екстракційні | 0,239                             | 0,218   | 0,242   | 0,278   | 0,231   | -0,008                                |
| Група 2 у т.ч.:      | 0,784                             | 0,711   | 0,708   | 0,662   | 0,637   | -0,147                                |
| - екстракційні       | 0,855                             | 0,764   | 0,736   | 0,715   | 0,679   | -0,176                                |
| - пресові            | 0,249                             | 0,304   | 0,514   | 0,352   | 0,390   | 0,141                                 |
| Група 3 у т.ч.:      | 0,341                             | 0,369   | 0,342   | 0,375   | 0,366   | 0,025                                 |
| - екстракційні       | 0,340                             | 0,357   | 0,356   | 0,389   | 0,373   | 0,033                                 |
| - пресові            | 0,345                             | 0,419   | 0,306   | 0,3391  | 0,349   | 0,004                                 |

|                             |       |       |       |       |       |         |
|-----------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|---------|
| Досліджені разом<br>у т.ч.: | 0,668 | 0,596 | 0,571 | 0,548 | 0,495 | -0,173  |
| - екстракційні              | 0,715 | 0,628 | 0,588 | 0,581 | 0,514 | - 0,201 |
| - пресові                   | 0,262 | 0,330 | 0,448 | 0,348 | 0,376 | 0,114   |

*Джерело: розроблено автором*

Це означає, що на досліджених підприємствах відбувається виведення застарілих основних фондів, а також їх оновлення. По групах досліджених підприємств значення показника значно розрізнялося і за рівнем, і за динамікою. На підприємствах групи 1 середній показник рівня зносу основних засобів у 2009-2013 рр. не перевищував 0,278. Мінімальна крапка хвилі у 2013 р. складала 0,231, що є нормальним значенням і дозволяє говорити про їх систематичне оновлення. На підприємствах групи 2 рівень зносу основних засобів хоча і демонструє тенденцію до зменшення, але остається дуже високим (0,637 у 2013 р.). Коефіцієнт зносу основних засобів на екстракційних підприємствах зазвичай вищий, ніж на пресових.

Для визначення типу зносу основних засобів було застосовано групування підприємств згідно з запропонованими у [1, с. 18] критеріальними значеннями рівня їх зносу (табл. 2).

Таблиця 2

**Групування досліджених підприємств  
за типом зносу основних засобів у 2013 р.**

| Рівень зносу основних засобів | Тип зносу основних засобів                                                            | Кількість підприємств, од. |                   |    |    | Питома вага підприємств, % |
|-------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|-------------------|----|----|----------------------------|
|                               |                                                                                       | Всього                     | у т. ч. по групах |    |    |                            |
|                               |                                                                                       |                            | 1                 | 2  | 3  |                            |
| до 0,3                        | нормальний знос                                                                       | 12                         | 3                 | 3  | 6  | 31,6                       |
| від 0,3 до 0,5                | помірний знос, що потребує оновлення основних засобів у середньостроковій перспективі | 15                         | 2                 | 4  | 9  | 39,4                       |
| від 0,5 до 0,7                | значний знос, що потребує оновлення основних засобів у найближчій перспективі         | 8                          | -                 | 3  | 5  | 21,1                       |
| від 0,7                       | дуже значний знос, що потребує негайної модернізації                                  | 3                          | -                 | 2  | 1  | 7,9                        |
| Всього:                       |                                                                                       | 38                         | 5                 | 13 | 20 | 100,0                      |

*Джерело: розроблено автором*

Розраховані дані свідчать, що у 2013 р. 29,0% досліджених підприємств мали значний і дуже значний знос основних засобів, серед яких 8 підприємств

(або 21,1%) мали рівень зносу, що потребує їх оновлення у найближчій перспективі (Приколотнянський ОЕЗ, Ніжинський ОЖК, Вовчанський ОЕЗ та ін.) та три підприємства потребують їх негайної модернізації. Це Дніпропетровський ОЕЗ, Полтавський ОЕЗ та ТК «Урожай», на яких коефіцієнти зносу основних засобів сягнули відповідно 0,717, 0,911 та 0,705. Таким чином, у процесі аналізу визначено, що рівень зносу основних засобів, який перевищує значення 0,5, мали майже третина досліджених підприємств. Це говорить про недостатньо високий техніко-технологічний рівень виробництва, недостатні темпи їх оновлення і необхідність активної модернізації підприємств.

З ціллю аналізу на досліджених підприємствах змісту процесів оновлення основних засобів були розраховані співвідношення коефіцієнту оновлення та коефіцієнту вибуття основних засобів, які були запропоновані у [1, с. 18].

Отримані результати розрахунків свідчать про те, що лише у 15,8% досліджених підприємств відбуваються процеси суттєвого оновлення та (або) розширення виробничої бази. Причому у більшій мірі це стосується найпотужніших підприємств першої групи. 63,1% підприємств займається підтримкою основних засобів на досягнутому рівні, а на 14,7% підприємств основні засоби втрачаються (вибуття перевищує введення). Втрачання виробничої бази притаманне переважно невеликим підприємствам групи 3. Зазначені характеристики процесів оновлення основних засобів підприємств засвідчують необхідність активізації модернізаційних процесів на них та формування організаційно-економічних умов їх можливості.

Як відомо, стан основних засобів підприємств обумовлений строком їх експлуатації. Проведений аналіз показав, що більше третини виробничого обладнання на досліджених підприємствах відпрацювало більш ніж два амортизаційні періоди. Питома вага обладнання, що знаходиться в експлуатації більше 20 років, становить 70-80%. 12 з 26 олійно-екстракційних ліній (або 46,2%), які на теперішній час функціонують в Україні, експлуатуються близько 40 і більше років, а тих, що функціонують до 5 років, – лише 5 [2, с. 303].

Використання застарілого устаткування є причиною того, що в Україні з 1 тонни насіння соняшника виробляється олії на 20-30% менше, ніж в інших країнах [2, с. 303].

Аналіз стану олійно-жирових підприємств виявив необхідність техніко-технологічній модернізації значної їх кількості. При цьому дослідження довело, що можливості модернізаційного розвитку на інноваційній основі відкриваються лише фінансово успішним підприємствам, які повністю самостійно або частково (за допомогою держави й інших підприємств, що усвідомлюють потребу функціонування за принципом оптимального балансу конкуренції та консолідації) можуть вирішувати проблему фінансування модернізації. Але таких серед досліджених підприємств, нажаль, небагато.

Більшість підприємств олійно-жирової галузі не бачать перспектив модернізаційного розвитку без відтворення відповідних умов його забезпечення. Вирішення цієї складної проблеми потребує здійснення

відповідних досліджень та впровадження їх висновків у практичну діяльність підприємств.

**Список використаних джерел:**

1. Макарова И. В. Диагностика потенциала и стратегия модернизации машиностроительного комплекса старопромышленного региона: автореф. дис. ... докт. экон. Наук: 08.00.05 / И. В. Макарова. – Инст-т эк-ки Уральского отделения РАН – Екатеринбург, 2010. – 41 с.

2. Черепанова Н. А. Проблемы и перспективы развития украинского рынка растительного масла / Н. А. Черепанова // Економічні інновації. – 2012. – вип. 47. – С. 302-312.

**Бурдияк А.В.**

*студентка;*

**Нездойминов С.Г.**

*кандидат экономических наук, доцент,*

*доцент кафедры экономики и управления туризмом,*

*Одесский национальный экономический университет*

**РОЛЬ ПЕРСОНАЛА В ОБЕСПЕЧЕНИИ КАЧЕСТВА  
ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ**

Проблема качества услуг является очень актуальной для гостиниц в условиях рыночной экономики. Любые инвестиции в модернизацию гостиниц целесообразны лишь в том случае, если предоставленные услуги будут пользоваться спросом у потребителей. Решение проблем качества услуг должно стать главной целью менеджмента, носить всеобщий характер, что требует постоянного обучения и профессиональной подготовки всего персонала отеля. Таким образом человеческий труд в сфере обслуживания приобретает такое значение, когда существование единого хозяйственного механизма гостиницы находится в прямой зависимости от количества и качества труда.

В экономической и специализированной литературе, вышеназванным проблемам посвятили свои труды Х. Г. Роглев, Т. Г. Сокол, Н. Н. Кузнецова и др. [1; 2; 3]. Исследователи обращают внимание, что в последнее время во многих гостиницах резко возрос спрос на специалистов в сфере управления качеством услуг. Подготовка профессионалов по управлению качеством в Европе происходит в соответствии с требованиями меморандума Генеральной Ассамблеи ЕОК – Европейской организации качества, который включает три квалификационных уровня персонала по качеству:

- профессионал по качеству
- менеджер по системам качества;
- аудитор по качеству.

Следует отметить, что сегодня сертификат, подтверждающий соответствие гостиничных услуг международным стандартам по системам

качества, во многом является решающим фактором в конкурентной борьбе. Без качественного обслуживания отель не способен достичь своих главных целей. История развития различных гостиничных корпораций и цепей, как правило, свидетельствует, что получение устойчивой прибыли является результатом менеджмента качества. Перед современной гостиницей стоит задача предоставления и поддержания качества обслуживания на должном уровне, своевременного устранения недостатков в предоставлении услуг, разработки стратегии улучшения обслуживания.

В специальной литературе понятие «качество услуг», определяется как соответствие предоставляемых услуг ожидаемым или установленным стандартам. Таким образом, стандарты, их реальная форма и содержание являются критерием качества обслуживания в отеле. Критерий оценки качества предоставляемой услуги для потребителя – это степень удовлетворения, т.е. соответствие полученного и ожидаемого [4]. Отметим, что на качественное обслуживание в гостинице влияют следующие факторы:

1. Состояние материально-технической базы, а именно: удобная планировка и качественная обустройство помещений гостиницы, оснащение ее общественных помещений и жилых номеров комфортабельной мебелью и оборудованием, полные комплекты высококачественного белья, современное высокопроизводительное, кухонное оборудование, удобные лифты и др.

2. Прогрессивная технология обслуживания. Она определяет порядок и способы уборки общественных помещений и жилых номеров; бронирование номеров, регистрацию и расчет с гостями.

3. Высокий профессионализм и компетентность обслуживающего персонала, его умение и готовность четко, быстро и культурно обслуживать гостя.

4. Управление качеством услуг, что предусматривает разработку и внедрение стандартов качества, обучение персонала, контроль, корректировку, совершенствование обслуживания на всех этапах гостевого цикла.

Как показывают исследования научной литературы, система управления качеством представляет собой совокупность управленческих органов и объектов управления, мероприятий, методов и средств, направленных на установление, обеспечение и поддержание высокого уровня качества услуг. Система управления качеством гостиничных услуг должна включать:

1. Задачи для руководства (политика в области качества, организация).
2. Систему документации и планирования.
3. Документы относительно требований к системе и их выполнимость.
4. Качество во время разработки (планирование, компетентность, документация, проверка, результат, изменения).
5. Качество во время закупок, хранения и перемещения товарно – материальных ценностей (документация, контроль).
6. Качество во время предоставления услуг (планирование, инструкции, квалификация, контроль).
7. Проверка качества (входные проверки, межоперационный контроль, окончательный контроль).
8. Корректирующие мероприятия.



9. Документирование качества.
10. Внутренний контроль за системой поддержания качества в гостинице.
11. Обучение персонала по вопросам качества услуг.
12. Анализ качества и принимаемых мер. (Контролируемые показатели качества устанавливаются в зависимости от специфики услуг).

Как считает Х. Роглев, одним из важнейших направлений в деятельности украинских гостиниц, является создание эффективной системы по управлению качеством, что позволит персоналу осуществлять предоставление конкурентоспособных гостиничных услуг [1, с. 267]. Персонал в индустрии гостеприимства является важнейшей составной частью конечного продукта, одним из основных ресурсов конкурентных преимуществ организации, и следовательно, качество обслуживания зависит от профессионального мастерства служащих. Для поддержания качества услуг многие гостиницы разрабатывают стандарты обслуживания – комплекс обязательных для исполнения правил обслуживания туристов, которые призваны гарантировать установленный уровень качества для всех производимых операций. Стандарт определяет критерии, по которым оцениваются уровень обслуживания гостей и деятельность персонала. К таким критериям, например в гостиницах, относятся: время затрачиваемое для ответа на звонок о получении информации или бронировании (15, 20, 30 секунд); время затрачиваемое для оформления в службе размещения (очереди быть не должно); время, затрачиваемое на оказание конкретной услуги (например, стирка и чистка вещей гостя должны занимать не более суток); внешний вид и наличие униформы; знание иностранных языков персоналом и др.

Однако, как показывает практика, стандартизация услуг не решает всех вопросов качественного обслуживания клиента, так как качество услуг – это свойство, которое предназначено для формирования у потребителя чувства удовлетворенности, восприятия, им полученного обслуживания как соответствующего его требованиям. Так, например, проанализировав отзывы посетителей сайта, где представлены гостиницы категории «три звезды» в Одесской области: «Royal Street», «Фонтан» и «Юность», мы пришли к выводу, что 56% всех посетителей сайта остались недовольными качеством обслуживания в гостинице. По результатам оценок гостей, размещенных на сайте, самый высокий рейтинг имеет гостиница «Royal Street» (9,54 из 10) [5].

Таким образом, качество гостиничной услуги – это свойство, которое предназначено для формирования у потребителя чувства удовлетворенности, восприятия, им полученного обслуживания как соответствующего его требованиям. В настоящее время для квалифицированной работы в индустрии гостеприимства, помимо технологической подготовки, знаний в области ведения гостиничного бизнеса, также необходима соответствующая психологическая подготовка персонала, владение вопросами межличностного общения. Все большее значение приобретают личностные качества работника, его интуиция, опыт, способность и умение оценивать ситуацию с разных сторон, в том числе и с точки зрения потребителей. Персонал гостиницы должен исполнять комплекс обязательных стандартов обслуживания гостей,

которые призваны гарантировать установленный уровень качества услуг для всех производимых операций.

**Список использованных источников:**

1. Роглев Х. Й. Основы гостиничного менеджмента: учебник. – К.: Кондор, 2009. – 408 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://tourism-book.com/pbooks/book-62/ru/chapter-2403/>
2. Сокол Т. Г. Організація обслуговування в готелях і туристичних комплексах: підручник / Т. Г. Сокол. – К.: Альтерпрес, 2009. – 447 с.
3. Кузнецова Н. М., Нездоймінов С. Г. Регіональний вимір розвитку туристичного та готельного бізнесу: [монографія] / Н. М. Кузнецова, С. Г. Нездоймінов. – Одеса: Астропринт, 2010. – 256 с.
4. Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів (ISO 9000:2005, IDT): ДСТУ ISO 9000:2007. – [Чинний від 2008-01-01]. – К.: Держспоживстандарт України, 2008. – 36 с. – (Національний стандарт України).
5. Гостиницы и санатории в Украине. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://uahotels.info/regions/Odessa-Oblast/hotel3/3-star/>

**Гуцол Ю.Є.**

*аспірант,*

*Вінницький національний аграрний університет*

## **МЕТОДИ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Інвестиції сьогодні відіграють важливу і незаперечну роль в розвитку молокопереробних підприємств, адже інвестиції – це перш за все, одне з основних джерел одержання прибутку. Особливість інвестиційних процесів у підприємстві полягає в тому, що вони здійснюються при зниженні виробництва продукції. Така тенденція відбувається майже на всіх молокопереробних підприємствах, що в свою чергу потребує ефективного регулювання не тільки на рівні підприємницького управління, а й на державному рівні.

Низький розвиток інвестиційної діяльності молокопереробних підприємств спричинений недосконалою системою ринкових відносин суб'єктами інвестиційного процесу. На ринку існує багато ризиків, які унеможливають подальшу інвестиційну діяльність підприємств молокопереробної діяльності. Ефективне поєднання підприємницького та державного механізму регулювання інвестиційної діяльності підприємства дасть змогу вийти на нові ринки збуту та знизить до максимально можливого рівня ризику, що виник в процесі інвестиційної діяльності молокопереробних підприємств.

Проблематикою інвестицій та інвестиційного розвитку галузей національного господарства та підприємств займалися такі вчені як М. Герасимчук, І. Бланк, М. Ільчук [4], О. Заруба, С. Черненко, І. Галак,

С. Васильчак [3], П. Саблук [7], О. Швець, Н. Денисенко, В. Бойко, В.Савчук та ін. Водночас, незважаючи на дослідження цієї проблеми, багато нерозкритих питань залишається для розгляду. Постійно набуває важливого значення розробка практичних аспектів регулювання інвестиційної діяльності підприємств молокопереробної промисловості з боку виробничої сфери, вдосконалення механізму залучення інвестицій в умовах транзитивної економіки.

Метою даного дослідження є аналіз методів регулювання інвестиційного розвитку молокопереробних підприємств та пошук ефективних шляхів приваблення інвесторів у молокопереробну галузь України.

На сучасному етапі розвитку інвестиційної політики молокопереробної промисловості проблема залучення інвестицій у виробничий сектор підприємств постає досить гостро. Збільшення обсягу інвестицій, підвищення їх ефективності та економічного зростання є необхідною умовою для перебудови інвестиційної політики молокопереробних підприємств. Економічне зростання інвестиційної політики можливе лише при правильному регулюванні з боку держави та з середини підприємства.

Проаналізувавши сучасний стан інвестиційної діяльності, більшість науковців звертають увагу на наступних негативних явищах національної економіки [1, 2]:

- Постійно зростаючі масштаби прихованого безробіття;
- Низька частка введення інноваційних технологій у виробництво та переробку молочної продукції;
- Екзогенно залежна економічна модель формування ВВП із існуючим навантаженням на сировинну частку молочного виробництва;
- Зростання мінімальної заробітної плати відбувається повільно, що призводить до певного соціального розшарування населення;
- Частка у ВВП заробітної плати працівників молокопереробних підприємств є значно нижчою, ніж у розвинутих країнах.

Таким чином, через недосконалість української економіки механізм державного регулювання не в змозі повністю розширити інвестиційні процеси в середині країни, а особливо на регіональному рівні.

Інвестиційна політика з боку держави націлена на створення сприятливих умов для іноземних та вітчизняних інвесторів. Держава виступає як організатор, учасник та управлінець інвестиційної діяльності в Україні [5].

На рівні організатора, держава займається вирішенням короткострокових та довгострокових завдань, що стосуються державної інвестиційної політики, а саме підвищення експортного потенціалу, підвищення ефективності фондового ринку, збільшенням залучених прямих іноземних інвестицій та ін.

Держава в якості учасника здійснює підвищення доходів від державного майна, сприяє підвищенню доходів від державних інвестицій та спрямована на зниження вартості запозичень.

На управлінському рівні держава забезпечує контроль та взаємозв'язок збалансованості між інвестиційною політикою держави та соціально-економічною політикою.

Основою механізму державного регулювання інвестиційної діяльності підприємств, згідно з чинним законодавством, є проведення послідовної децентралізації інвестиційного процесу [6]. Тому важливого значення набуває саме децентралізація бюджетної системи та передачі повноважень місцевим і регіональним органам влади стосовно управління фінансовими ресурсами для регулювання та покращення інвестиційного процесу безпосередньо на місцевому рівні. З іншого боку такі заходи дадуть змогу узгодити міжбюджетні відносини та створити механізм пріоритетного розвитку інвестицій у молочній галузі.

На сучасному етапі розвитку інвестиційної політики в Україні ще одним інструментом держаної підтримки інвестиційних відносин виступає створення та застосування цільових програм розвитку інвестицій. До таких програм можна віднести Програму залучення інвестицій, що є однією із складових Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», Програми залучення інвестицій в економіку окремих областей та ін. Їх реалізація забезпечує максимально сприятливий ефект для підвищення конкурентоспроможності підприємств молокопереробної промисловості у всіх регіонах країни.

Державне регулювання інвестиційної діяльності молокопереробних підприємств формується також у бюджетно-податковій політиці, яка полягає в прямому державному фінансуванні. Воно базується на створенні сприятливих умов для реалізації інвестиційних проектів молокопереробних підприємств за рахунок закріплення закупівельних цін на молоко на державному рівні у всіх регіонах, здешевлення кредитів, амортизація коштів даних підприємств, введення пільг щодо оподаткування їх прибутку, проведення реформ у податковій системі для сільгоспвиробників. Вже з 01 січня 2015 року введено в дію систему адміністрування податкових накладних, що значно зменшило потік грошей до тіньового бізнесу.

На рівні підприємства регулювання інвестиційної діяльності молокопереробних підприємств відбувається за рахунок модернізації основних засобів, кооперування між домогосподарствами та переробними підприємствами, оновленням виробничої лінії з переробки молока, обміну досвідом виробництва молочних продуктів із зарубіжними колегами, створення іміджу компанії не тільки в Україні, а й за її межами.

Такі зміни допоможуть покращити інвестиційну привабливість молокопереробних підприємств та вивести їх на міжнародний ринок з переробки молока.

Для регулювання інвестиційної діяльності молокопереробних підприємств потрібно запровадити різнобічні форми, які базуються на державному та підприємницькому регулюванні інвестиційного розвитку. Методи регулювання мають достатньо впливати на формування і розвиток інвестиційного потенціалу молокопереробних підприємств і мають бути в комплексі ефективної системи забезпечення їх інвестиційної діяльності в Україні.

#### Список використаних джерел:

1. Бутник О. О. Розвиток регіональної фінансово-інвестиційної політики / О. О. Бутник // Інвестиції: практика і досвід. – 2009. – № 3. – С. 10-13.

2. Ванькович Д. В. Аналіз фінансових джерел формування інвестиційних ресурсів в Україні / Д. В. Ванькович, Н. Б. Демчишак // Фінанси України. – 2007. – № 7. – С. 72-74.
3. Васильчак С. В. Формування ринку молока в Європейському союзі: уроки для України / С. В. Васильчак // Економіка АПК. – 2005. – № 5. – С. 139-143.
4. Ільчук М. М. Адаптація переробних молокозаводів до вимог вітчизняного та зарубіжного продовольчих ринків / М. М. Ільчук // Економіка АПК. – 2002. – № 12. – С. 42–48.
5. Музиченко А. С. Державне регулювання інвестиційної діяльності. – К.: Науковий світ, 2001. – 90 с.
6. Про Концепцію регулювання інвестиційної діяльності в умовах ринкової трансформації економіки: постанова Кабінету Міністрів України від 1 червня 1995 р. № 384. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>
7. Саблук П. Т. Основні напрями розвитку високоефективного агропромислового виробництва в Україні / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2002. – № 7. – С. 3–13.

**Ланова О.М.**

*аспірант,*

*Національна академія керівних кадрів культури і мистецтв*

## **ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ БЮДЖЕТНИХ ЗАКЛАДІВ КУЛЬТУРИ**

Економічний аналіз функціонування будь-якого суб'єкта господарської діяльності спрямований на вирішення завдань підвищення ефективності вкладених засобів, вироблених витрат і витрат. У свою чергу, базою економічного аналізу є система показників і методики розрахунку, складові його обліково-аналітичне забезпечення. Сформована в попередні періоди система бюджетного обліку та звітності організацій сфери культури не відповідала актуальним завданням аналізу ефективності їх господарської діяльності ні в оперативному, ні, тим більше, в середньо- і довгостроковому періодах. Аж до теперішнього часу зберігалося положення, згідно якому, незважаючи на всю складність, громіздкість і трудомісткість системи показників бюджетної звітності, результатом діяльності по її формуванню фактично були відповіді на елементарні питання фактах надходження та цільового витрачання передбачених бюджетним розписом засобів.

Разом з тим формування критеріїв оцінки ефективності некомерційної діяльності організацій сфери культури являє собою нетривіальну задачу, оскільки даний вид економіко господарської активності належить до особливої сфери виробництва суспільного блага, що володіє в цілому ряді випадків протяжним в часі періодом виробничого циклу, пов'язаний з комплексом суб'єктивних за своєю природою оцінок, істотним обмеженням суверенітету споживачів, важко формалізуються параметрами культурно-естетичних і дозвіллевих уподобань населення.

Поглиблення процесів інституційного реформування, здійснюваного в державі перехідної економіки і пов'язане з цим залучення державних інститутів у трансформацію потенціалу та відповідальності держави у

соціальній сфері невідворотно вимагає перегляду всієї парадигми ефективного присутності держави в секторі виробництва суспільних благ, включаючи сферу культури [1].

Завдання ефективного функціонування організацій сфери культури в організаційно-правовій формі установи, обтяженого надмірними обмеженнями і не завжди виправданими регламентації (зовнішніми факторами, що впливають на формування результатів діяльності) вступають у протиріччя з потенціалом економічної та юридичної дієздатності установи як суб'єкта господарювання (внутрішніми факторами, що впливають на формування результатів діяльності). Це вимагає перегляду не тільки нормативно-правових підстав функціонування самого суб'єкта господарської діяльності, але й внесення істотних коректив в концепцію функціонування органів державного управління у сфері культури, що діють в сьогоденні періоді відповідно до архаїчними принципами єдиного економіко-організаційного центру, що ігнорує необхідність якогось суттєвого делегування економічних повноважень та відповідальності на нижчі рівні [3].

Розробка нормативної моделі системи показників результативності бюджетних витрат повинна здійснюватися з безпосереднім участю представників усіх ключових цільових аудиторій, зацікавлених в результатах бюджетних послуг, що надаються відповідними організаціями у сфері культури: держави, населення, корпоративного персоналу, а також представників експертного співтовариства – оскільки ігнорування інтересів однієї або декількох ключових цільових аудиторій призводить до незбалансованості оцінки і обмежує можливості аналізу.

При розробці показників результативності бюджетних витрат організацій сфери культури (ці показники знаходять своє відображення в новій структурі обліку та звітності як істотний фактор результативності) необхідно брати до уваги ступінь і масштаби впровадження організаціями сфери культури технологій обліку культурних і дозвілєвих уподобань населення як безпосереднього бенефіціарія бюджетних послуг у сфері культури кожного конкретного соціуму.

Завдання аналізу та моніторингу бюджетних витрат організацій сфери культури в умовах вдосконалення механізмів бюджетного фінансування настійно вимагають релевантної модернізації системи фінансових показників діяльності, оскільки існуюча система показників, по-перше, охоплює надзвичайно вузький спектр діяльності організацій сфери культури, по-друге, орієнтована на вищий рівень управління соціально культурною сферою і не припускає дієвого аналізу на рівні організації або групи організацій, по-третє, відповідає завданням кошторисного фінансування діяльності, але не бюджетування, орієнтованого на результат у сфері культури [2].

При аналізі різних підходів до оцінки результативності діяльності організацій культури та обліково-аналітичного забезпечення для цієї оцінки нами зроблено висновок про значній різноманітності можливих підходів до формування системи показників ефективності діяльності та об'єктивної необхідності концептуальної «нормалізації» структури показників, що мають певну основу. Такими основами був обраний широковідомий підхід Роберта

Каштана і Дейвіда Нортон в рамках т.зв. збалансованої системи показників – ССП (The Balanced Scorecard), згідно з яким всі показники ефективності діяльності будь-якої організації можна описати в рамках 4 компонентної системи показників ефективності (1 – фінансова, 2 – клієнтська, 3 – внутрішніх бізнес-процесів, 4 – навчання та розвитку персоналу). В основі даної системи лежить аналіз ключових цільових аудиторій (target audience), на які спрямована діяльність будь-якого суб'єкта, що діє на ринках комерційних та соціальних послуг, і формування релевантних показників, що відображають ступінь задоволення об'єктивних інтересів ключових аудиторій, що дозволяють реально оцінювати ефективність використання фінансових ресурсів організації і, зокрема, організацій, фінансуються з бюджету. Таким чином, нами було отримано за умови відповідної адаптації 4 основних блоки показників (індикаторів) ефективності: фінансово-бюджетної ефективності; ефективності виробництва послуг у сфері культури; ефективності використання людських ресурсів; соціальної ефективності. При формуванні блоків показників ефективності, на нашу думку, необхідно враховувати також і умови перехідного періоду, специфіку поточного стану організацій сфери культури, що призводить до необхідності розширення базових блоків двома додатковими: економіко-маркетингової ефективності та інформаційно-комунікаційної ефективності. Включення даних блоків обумовлено актуальністю моніторингу двох важливих складових діяльності організацій сфери культури на сучасному етапі: необхідність розвивати і стимулювати економічно самостійну і маркетингову активність, а також стимулювати ефективне використання комп'ютерної та комунікаційної техніки для розвитку внутрішніх і зовнішніх комунікацій організації сфери культури. Таким чином, були отримані 6 блоків індикаторів ефективності:

1. FB – фінансово-бюджетної ефективності;
2. EM – економіко-маркетингової ефективності;
3. HS – ефективності виробництва послуг у сфері культури;
4. KR – ефективності використання людських ресурсів;
5. SE – соціальної ефективності;
6. IC – інформаційно-комунікаційної ефективності – яка найбільш повно відображає стан, в якому знаходяться організації сфери культури.

Таким чином, в аналізі ефективності виявилися представлена всі істотні сторони діяльності організації сфери культури з урахуванням ключових цільових аудиторій, а також з урахуванням внутрішніх і зовнішніх факторів, які впливають на результати діяльності організацій сфери культури, і, крім того, важлива комунікаційна складова їх діяльності.

Впровадження системи комплексного аналізу ефективності бюджетних витрат організації сфери культури, на нашу думку, дозволить досягти тактичних і стратегічних цілей розвитку організації. Застосування подібних методик, що використовують бальні значення і вагові коефіцієнти параметрів, що характеризуються, при оцінці ефективності бюджетних витрат державних (суспільних) фінансів, що використовують збалансовану систему показників, досить поширене в розвинених країнах. Більш того, до участі в розробці ключових індикаторів ефективності бюджетних витрат залучаються не лише

представники державних органів та експертного співтовариства, а й пересічні громадяни – бенефіціарії бюджетних послуг.

**Список використаних джерел:**

1. Давидьян Л. В. Экономический анализ результативности деятельности организаций культуры – получателей бюджетных средств: автореф. дис. на соискание уч. степени канд. эк. наук: спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Л. В. Давидьян. – Ростов-на-Дону, 2006. – 26 с.
2. Дорошенко О. О. Методичні аспекти аудиту ефективності виконання бюджетних програм / О. О. Дорошенко // Фінанси, облік і аудит: зб. наук. праць. – К.: КНЕУ, 2010. Вип. 16.1. – С. 227-233.
3. Левицька С. О. Планування аудиту ефективності / С. О. Левицька // Вісник НУВГП. Економіка. Ч. 1 – Випуск 4 (28). – С. 54-65.

**Paiyun Y.V.**

*Student,*

**Supervisor: Mohonko G.A.**

*PhD, Associate Professor,*

*Assistant Professor of Management,*

*National Technical University of Ukraine*

*«Kyiv Polytechnic Institute»*

## **STRATEGIC SUSTAINABILITY UNDER INFLUENCE OF CSR**

Many people heard of corporate sustainability due to the huge presence of the topic in most public discussions. No matter what product we buy, no matter what we consume or use, every corporation shapes our environment in some way or the other. We are consumers and the need to consume is what makes the economic world run, therefore we are small gear-wheels in a tremendous and huge system. Corporate Sustainability is not only a footprint of every corporation that contributes to this system, but also the capability of corporations to make themselves sustainable in order to increase longevity of a corporation.

We will take a look on how a corporation makes itself sustainable, what factors are important and what tools corporations possess to influence these footprints on environment and society. Furthermore, we will discuss the financial aspect of corporate sustainability on examples of various corporations.

Corporate social responsibility tremendously affects the strategic sustainability of a corporation. First of all why would any corporation decide to pay attention e.g. if they produce a vast amount of pollution. Based on that example it is quite easy to understand. Countries and governments can force corporations to pay environment based fees if a corporation produces superior amount of pollution. Fuel and resources might be cheaper but cost will increase in waste disposal. As we see, only with one example, a corporation might decide to get a «green-thumb» not only because of the reputation on various marketing goals, but also due to cost efficiency and cost reduction.



We can look upon systems of basic point of views concerning strategic corporate sustainability (fig. 1).

Figure 1

**System basic point of views of understanding strategic corporate sustainability**

|                        | <i>Systematic approach</i>                                                                                                                                        | <i>Market approach</i>                                                                                                                                                                                                                                                           | <i>Conception approach</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | <i>Complex approach</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Representatives</b> | O.V. Arefiev [1],<br>O.O. Voronov,<br>S.I. Rubanov,<br>M.M. Shpak                                                                                                 | O.M. Zagorulkin,<br>U.A. Simeh [5]                                                                                                                                                                                                                                               | O.V. Kaspirov,<br>V.S. Mityushin,<br>O.A. Matushevskaya                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | M.M. Ermoshenko,<br>O.S. Dubrova [3]                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Main issues</b>     | Strategic stability is a complex system, its principles are integrity, plurality, dynamic ability to analyze components in particular relationship and coherence. | The main objective of strategic stability – the ability to adapt to dynamic market environment, which is the main threat to the enterprise. Effective policy management is not only able to neutralize the deleterious effects of dynamic environment, but also benefit from it. | Strategic stability is generalizing the concept of integrated enterprise capacity to meet consumer needs while achieving maximum benefits and neutralizing the negative impact factors. It should be added that the strategic stability – not just ability, is a state of development where inherent socio- economic parameters for any negative economic factors remain the guarantor of balance and industrial and economic activity | Strategic stability – a comprehensive description of the company ‘s ability to support its functioning in a competitive environment in the long term, which is the foundation of sustainable competitive advantage. A comprehensive description indicates the availability of components that need to be clearly defined and should be appropriate (e.g. not appropriate for the chemical industry as a priority component to environmental sustainability, etc.). |

Upon managing corporations the management levels are assigned to implement corporate social responsibility into the agenda. Social, environmental and economic demands are the pillars of sustainability. However, the goal of sustainability requires a more extended timeline for return on investment but once initial investments are made, they can actually lead to increased profitability.

One example is free cooling for data centers, which takes advantage of naturally-occurring phenomena to control temperatures, e.g. groundwater cooling or passive coolers in colder regions. Although the technologies involved may require initial cash outlay, the renewable resources they rely upon are freely available and reliable, which will eventually pay off [2].

«Nearly half of the people who took part in our survey thought that sustainable practices would definitely improve profitability for their companies. One respondent whose company has a long-running program reported that for every dollar they are spending, they are getting \$1.50-2.00 back, while another told us, with complete confidence, that «...all issues of sustainability will be solved by innovation» [1].

Corporations realize that they are responsible not only for the profit they make, but also for the environment they shape; and by shaping it they create longevity for their own corporation, but only when they contribute to the society and environment.

E.g. FedEx: «In its efforts to increase its fleet's fuel efficiency, FedEx has lobbied the US government to set fuel economy and greenhouse gas regulations for commercial vehicles. The goal was not only to aid internal efforts to reduce consumption, but also to help create a market for more efficient vehicles, as the firm alone doesn't have the purchasing power to transform the market. «We felt the best way to [have an impact] was through a regulatory approach, as it created a market for manufacturers to produce and sell these efficient technologies», says Mitch Jackson, FedEx's Vice President for environmental affairs and sustainability. But as Mr. Jackson acknowledges, different companies will have different reasons for trying to shape the legislative agenda. «In some cases they're trying to bring their greener innovative products to market and so they need legislation in order to do that, whether it's a price on carbon or something else. In other cases, certain industries or businesses are trying to actually put the burden upon other sectors of the economy». This unequal burden is an important point, and highlights the fact that the ongoing drive toward tougher regulations will help some firms, just as it hinders others. On the one hand, significant numbers of executives think new rules on climate change, for example, would provide fresh incentives to innovate and create new products (40 percent), or encourage companies to adopt more wide-ranging sustainability initiatives (39 percent» [3].

Huge corporations like BMW Group understand the needs and reasons for corporate sustainability and file a report every year in their progress, while creating innovative strategies to dominate the market.

Who would have thought that a corporation that produces pollution and a lot of it, consumes a lot of resources, and creates products that create pollution itself is so interested and engaged in reducing pollution and still creating high quality (and fast) products while making itself more sustainable due to lower production costs.

Another example is Google. Well, if you search something 100 times in Google it equals the same energy needed to iron a shirt. Google used 2.675.898 MWh in 2011, the costs to pay the electricity bill would be more than \$ 300 million. No wonder that Google invested over \$ 900 million dollars into renewable energy over the years. This is just a tiny part of what a corporation is doing to make itself sustainable in the long run.

Many big corporations, too many to mention here, which have brand names and global influence make corporate sustainability their agenda. Sustainability is achieved by providing for the environment, for their employees and the corporations therefore financial aims. Corporations try to create independent environments and influence governments and consumers alike to take a new path (e.g. FedEx). Of course the main goal of every corporation is to make profit, but you cannot pick apples of trees without providing and making sure these same trees will grow and bear fruit the next year.

All in all, strategic corporate sustainability impacts every corporation and no matter the size corporations try to survive the harsh economic world. While doing so the corporations make themselves sustainable. Implementing strategies for sustainability involving social responsibility.

#### Reference:

1. McKay A. Strategic Sustainability / Alexandra McKay. – 2013.
2. Business sustainability [Електронний ресурс]. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: <http://whatis.techtarget.com/definition/business-sustainability>
3. Corporate sustainability [Електронний ресурс]. – 2011. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.kpmg.com/Global/en/ArticlesPublications/Documents/corporate-sustainability-v2.pdf>
4. Галицкая Ю. Н. Оценка стратегической устойчивости предприятий: Дис. канд эк. наук: 08.00.05 / Кубан. гос. технол. ун-т. – Краснодар, 2008. – 212 с.
5. Мохонько Г. А. Оцінювання стратегічної стійкості підприємства видавничо-поліграфічної галузі в умовах нестабільності ринкового середовища / Г. А. Мохонько. – // Ефективна економіка. – 2009. – № 2.

**Покуль О.В.**

*аспірант;*

**Сазонець І.Л.**

*доктор економічних наук, професор,*

*професор кафедри міжнародної економіки,*

*Національний університет водного господарства та природокористування*

## **РАЦІОНАЛЬНЕ ВОДОКОРИСТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНТЕГРОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ВОДНИМИ РЕСУРСАМИ ЗА БАСЕЙНОВИМ ПРИНЦИПОМ**

Політична стратегія України, направлена на інтеграцію з країнами Заходу в умовах напруженого екологічного стану водного середовища вимагає побудови нової ефективної системи управління водними ресурсами – інтегрованого управління за басейновим принципом, що забезпечуватиме їх розумне і безпечне використання. До теперішнього часу зроблений великий обсяг робіт зі створення середовища функціонування басейнової системи, однак подальша її адаптація в умовах вітчизняного водного господарювання супроводжується новими викликами перешкод на шляху до основної мети – сталого водокористування.

Якщо раніше наукові дослідження обґрунтовували доцільність впровадження в Україні інтегрованого управління водними ресурсами за басейновим принципом, то на сьогоднішній день вже обговорюються зроблені кроки у впровадженні цієї системи, допущені неточності та способи їх усунення. Безумовно, результати наукових досліджень охоплюють великий спектр особливостей, урахування яких дозволяє побудувати ефективну систему басейнового управління в Україні, однак, враховуючи потенційно можливу суттєву участь підприємств – водокористувачів у збереженні водного середовища, хотілося б більше зосередитись на стимулюючих функціях держави, направлених на дотримання останніми раціонального використання водних ресурсів. Це обумовлено тим, що діяльність господарюючих суб'єктів суттєво пов'язана з використанням водних ресурсів і через ряд причин вони не дотримуються принципів розумного та екологічно безпечного водокористування. Таким чином, актуальним завданням постає пошук оптимального на даний момент часу способу посилення державного стимулювання в області переведення підприємств України на раціональне водокористування.

Згідно з висновками вчених, для басейнового принципу управління водними ресурсами в нашій країні характерне: недосконалість реформи системи управління водними ресурсами, яка захищає відомчі інтереси, має пристосовницький характер, здійснюється без докорінних інституціональних змін та недосконалість системи фінансування річок, оскільки кошти, отримані від водокористувачів та забруднювачів на місцях, акумулюються в центральних органах управління і назад до басейнових управлінь

повертаються у незначній кількості, тим самим зменшуючи їх фінансові можливості [1, с. 218-219].

У зв'язку з цим вчені Інституту економіки природокористування та сталого розвитку вбачають доцільним зробити басейнові водогосподарські об'єднання економічно незалежними від бюджетного фінансування. Для цього пропонується передати їм і їх територіальним підрозділам функції контролю за дотриманням лімітів водоспоживання і скиду забруднених стоків, а також узгодження всіх заходів на території басейну, що порушують умови формування стоку. Отримуючи платежі від водокористувачів (за забір води, скиди забруднених вод та інші), басейнові водогосподарські об'єднання поповнюватимуть місцевий та державний бюджети, а також можуть спрямовувати кошти на фінансування інвестиційних програм, покращення якості води та розвитку водних ресурсів регіону. Такий варіант управління даватиме можливість ефективно використовувати водні ресурси в господарстві, збільшувати надходження платежів у бюджет з боку басейнового водного об'єднання та зберігати і поліпшувати екологічний стан водно-ресурсних об'єктів за наявності незалежного природоохоронного контролю у поєднанні з діяльністю громадських екологічних організацій [1, с. 224].

Підтримуючи вище викладену ідею, автори доповіді пропонують доповнити контрольні функції басейнових водогосподарських об'єднань ще однією функцією – контролю за зменшенням непродуктивних втрат водних ресурсів у виробничому та невиробничому процесах, який би періодично проводився на підприємствах. Враховуючи, що контроль за усіма суб'єктами господарювання може бути обтяжливим для басейнових організацій, доцільно розподілити цю функцію і між обласними управліннями водних ресурсів та їх підвідомчими організаціями.

#### **Список використаних джерел:**

1. Формування моделі управління природними ресурсами в ринкових умовах господарювання: [монографія / за заг. ред. д. е. н. проф., акад. НААН України Хвесика М. А.]. – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2013. – 304 с.

**Радіонова Я.В.**

*аспірант,*

*Науковий керівник: Аранчій В.І.*

*кандидат економічних наук, професор,*

*Полтавська державна аграрна академія*

## **ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Сьогодні агропромислові підприємства функціонують в умовах насиченості ринку, тому перед ними постає питання посилення своїх конкурентних переваг. Відповідні переваги забезпечуються безперервним

впровадженням інноваційних технологій. Саме тому інноваційна діяльність на початку третього тисячоліття стає невід'ємною характеристикою сучасного агропромислового підприємства.

Теоретико-методичні основи управління інноваційним розвитком підприємства досліджували такі вчені як: Алимов О.М., Антонюк Л.Л., Бейкер М., Божкова В.В., Гриньов А.В., Друкер П., Загорна Т.О., Залтмен Дж., Заруба В.Я., Ілленкова С.Д., Ілляшенко С.М., Котлер Ф., Купер Р.Г., Левінсон Дж.К., Макгі Л.В., Максимова Т.С., Павленко А.Ф., Перерва П.Г., Савчук В.С., Спіро Р.Л., Телетов О.С., Чен Й., Чухрай Н.І., Яковлев А.І. та інші.

Управління інноваційним розвитком агропромислового підприємства – це діяльність, котра здійснює пошук шляхів розвитку ринкових можливостей, які здійснюються за допомогою беззупинної і послідовної розробки та виведення на ринок різного роду новацій, з метою забезпечення розвитку в конкурентному середовищі [1].

Управління інноваційним розвитком на агропромисловому підприємстві здійснюється через такі функції [2].

1. *Аналіз зовнішнього середовища і прогнозування його розвитку.* Дослідження існуючої кон'юнктури ринку і основні її фактори, складається прогноз розвитку кон'юнктури.

2. *Аналіз внутрішнього середовища підприємства.* Виконують аналіз сильних і слабких сторін діяльності підприємства, аналізують підсумки минулої діяльності, ефективність функціонування підприємства, тенденції його розвитку, наявність конкурентів та продуктів заміників та інше.

3. *Виділення і вибір напрямків, а в їхніх рамках варіантів інноваційного розвитку ринкових можливостей.* Виявлення загроз і можливостей, які можуть виникнути у зовнішнім чи внутрішнім середовищі організації, і сильних і слабких сторін, якими володіє організація (наприклад, методом SWOT-аналізу).

4. *Формування цільового ринку для реалізації проектів інноваційного розвитку* передбачає формування та вибір цільових ділянок ринку (сегментів чи ніш) для реалізації відібраних варіантів інноваційного розвитку суб'єктів господарювання, розроблення підходів до формування цільового ринку на базі виділених ділянок.

5. *Аналіз і кількісна оцінка ризику на етапах інноваційного розвитку.* Здійснення планового та оперативного контролю всього процесу та результатів аналізу (за необхідності).

6. *Виділення пріоритетних напрямків діяльності.* На основі аналізу відібраних варіантів інноваційного розвитку ринкових можливостей, з урахуванням даних сегментації формують систему цілей на поточний і довгостроковий періоди діяльності, визначають пріоритетні завдання, вирішення яких веде до досягнення поставлених цілей.

7. *Формування організаційної структури управління інноваційним розвитком.* Відповідно до системи цілей і складу завдань, які потрібно вирішити, формують матричні організаційні структури (що складаються з фахівців різного профілю: маркетологів, економістів, фінансистів,

конструкторів, збутових працівників і т.д.) для управління процесами інноваційного розвитку ринкових можливостей.

8. *Планування виробничо-збутової і фінансової діяльності за обраними пріоритетними напрямками.* Розробляють перспективні і поточні плани, у тому числі планують бюджети проектів (планують обсяги необхідних інвестицій у новачії) і визначають джерела їхнього фінансування, формують оптимальну структуру інвестицій.

9. *Контроль за виконанням заходів, спрямованих на реалізацію потенціалу інноваційного розвитку.* Виконується збір і аналіз інформації, що характеризує процеси, які відбуваються у зовнішньому середовищі, процеси всередині самого підприємства, хід виконання запланованих науково-дослідних, дослідно-конструкторських і виробничо-збутових заходів. Виявляються причини відхилень фактично реалізованої програми від наміченої (за термінами, обсягами, ефективністю тощо).

10. *Підготовка рішень про своєчасну зміну пріоритетів і пошук нових напрямів інноваційної діяльності.* За підсумками контролю готують рішення про коригування і зміну пріоритетів діяльності, аж до припинення робіт над неефективними варіантами розвитку, ухвалюють рішення про розроблення нових варіантів інноваційного розвитку.

Слід зазначити, що процес управління інноваційним розвитком або інноваційною діяльністю характеризується відсутністю розриву між функціями та їх взаємозалежністю та певною паралельністю виконання.

Економічна ситуація останніх років характеризується збільшенням ступеня глобалізації та інформатизації бізнесу, посиленням конкуренції на ринках товарів та послуг, капіталу та праці. Такий розвиток ринку призводить до необхідності створення стійкої інноваційної політики, в основі якої лежить інтеграція підприємств та суб'єктів господарювання, концентрація капіталів. Як свідчить світовий досвід, альтернативи інноваційному розвитку сьогодні ще не існує, адже конкурувати на зовнішніх ринках у традиційному полі діяльності практично неможливо. Тільки принципово нові технології, що підтримуються управлінськими інноваціями, дозволять створити нове конкурентне середовище та забезпечать передумови для досягнення лідерських позицій на ринку. У свою чергу підвищення ділової активності та інновації дозволять забезпечити високі темпи економічного росту, збільшення капіталізації підприємств та масштабів виробництва.

#### **Список використаних джерел:**

1. Ільяшенко С. Н. Инновационное развитие субъектов хозяйственной деятельности // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємства та організація виробництва [Текст] / С. Н. Ілляшенко. – Суми – 2000. – С. 110-116 – (випуск 1).
2. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком [Текст]: навч. посіб. / С. М. Ілляшенко. – Суми – 2005. – 324 с.
3. Круглов М. И. Стратегическое управление компанией [Текст] / М. И. Круглов. – М. – 1998. – 767 с.

**Сиваченко О.В.**

*аспірант,*

*Запорізький національний університет*

## **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ У ТЕХНІЧНИХ ТА ПРАВОВИХ РЕАЛІЯХ УКРАЇНИ**

У час, коли переважна більшість галузей України переживає регресію, електронна комерція демонструє стабільну динаміку росту. Відсутність впливу кризових економічних явищ на електронний ринок показує значний маркетинговий потенціал. Закон № 675-VIII, підписаний президентом України Петром Порошенком 25 вересня 2015 р. [1], покликаний врегулювати комерційні відносини, що пов'язані з товарообміном, здійснюваним в онлайн-мережі. Сполучення наявних трендів розвитку українського бізнесу в інтернеті та поява міцного правового ґрунту криє в собі значний потенціал для вітчизняного виробника та для галузі машинобудування, тому потребує більш ретельного дослідження.

У вітчизняній науці проблематику інтернет-комерції досліджували такі вчені, як В. В. Апопій, О. І. Шалева, О. В. Креденець [2]. Увагу цьому питанню також приділяли такі українські вчені, як Т. Дубовик [3], О. Дима [4], Н. М. Тягунова, Т. М. Гузденко [5], І. Л. Литовченко [6], С. М. Ілляшенко [7].

Сьогодні Україна проходить фазу екстремального розвитку онлайн-економіки. Це пов'язано із тим, що навіть попри швидке зростання проникнення мережі в останні 2-3 роки, воно все ще не перевищує 65% економічно активної частини населення. Тобто потенціал охоплення залишається дуже високим. Разом із цим ми маємо внутрішній стимулюючий фактор, такий як впровадження мобільної мережі 3G. Такі економічні реалії відкривають нові можливості для розширення об'ємів збуту підприємствам машинобудування. З огляду на швидкість процесів глобалізації налагодження маркетингових комунікацій у мережі Інтернет в будь-якому разі варто розглядати як інвестицію, термін окупності якої залежить від специфіки асортименту підприємства. Вихід на електронні ринки є першочерговою задачею для підприємств, на продукцію яких є сформований попит в пошукових системах. Для підприємств машинобудування, що мають специфічну, штучну продукцію, формування онлайн-маркетинг-міксу є більш складною, але важливою задачею.

Новітнім каталізатором економічної активності українського інтернету також виступає новоприйнятий ЗУ «Про електронну комерцію». Попри наявні недоліки цей документ сприятиме пришвидшенню ділової активності за рахунок швидшої, порівняно із звичайною, взаємодії контрагентів. Машинобудівних підприємств із специфічною продукцією це торкнеться, щонайменше, необхідністю приведення змісту своїх веб-сторінок відповідно до нового закону. Прискорення, в першу чергу, відчують на собі машинобудівні підприємства, що виробляють товари народного вжитку та



вироби, попит на які вже є сформованим у пошукових системах. За відсутності власних онлайн-майданчиків таких машинобудівних підприємств у мережі новий закон створює необхідні умови для створення та подальшого провадження діяльності.

**Список використаних джерел:**

1. Президент підписав Закон «Про електронну комерцію» [Електронний ресурс] / Президент України: офіційне інтернет-представництво. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/news/prezident-pidpisav-zakon-pro-elektronnu-komerciyu-36022>
2. Апопій В. В., Шалева О. І., Креденець О. В. Особливості електронної торгівлі та проблеми її сучасного розвитку в Україні / В. В. Апопій, О. І. Шалева, О. В. Креденець // Регіональна економіка. – 2012. – № 3. – С. 181–190.
3. Дубовик Т. Інтернет-торгівля в Україні / Т. Дубовик // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2013. – № 1. – С. 20–28.
4. Загальна характеристика статеві-вікового складу населення України на 1 січня 2014 року [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України – Режим доступу: [http://database.ukrcensus.gov.ua/PXWEB2007/ukr/publ\\_new1/2014/dop\\_age\\_01012014.pdf](http://database.ukrcensus.gov.ua/PXWEB2007/ukr/publ_new1/2014/dop_age_01012014.pdf)
5. Тягунова Н. М. Інтернет-торгівля: сутність та особливості / Н. М. Тягунова, М. Ю. Гудзенко // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2013. – № 3. – С. 160–162. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VPDAA\\_2013\\_3\\_36.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VPDAA_2013_3_36.pdf)
6. Литовченко І. Л. Інтернет-маркетинг: навчальний посібник / Ірина Львівна Литовченко. – К.: ЦУЛ, 2011. – 332 с.
7. Ілляшенко С. М. Сучасні тенденції застосування Інтернет-технологій у маркетингу / Сергій Миколайович Ілляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4 (2). – С. 64–74.

## РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

**Коритько Т.Ю.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри обліку та аудиту,  
Донбаський державний педагогічний університет*

### ВИДИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ

В сучасних умовах стійкий розвиток територіальної громади, більшою мірою, визначається ефективністю фінансово-кредитних відносин і багато в чому обумовлено фінансовою стійкістю і забезпеченістю суб'єктів територіального відтворення. Між стійким розвитком територіальної громади і його фінансовою стійкістю спостерігається тісний взаємозв'язок, оскільки стан місцевих фінансів безпосередньо залежить від рівня розвитку економіки – основна частина власних доходів формується за рахунок податкових надходжень (податок на доходи фізичних осіб, земельний податок та ін.) і соціальної сфери – основні витрати розподіляються відповідно до питань місцевого значення на зміст соціальної інфраструктури. Тому, особливе місце в системі дослідження стійкого розвитку територіальної громади займає забезпечення її фінансової стійкості.

Отже, забезпечення стійкості територіальної громади включає в себе:

- 1) стабілізацію економіки в якості відправної точки переходу до приведення її у стійкий рівноважний стан;
- 2) довгострокову динамічну рівновагу системи за рахунок досягнення рівноважної залежності між доходами та видатками;
- 3) стійкий розвиток продовж довгострокового періоду, який засновано на взаємодії економічного, екологічного та соціального елементів.

Виходячи з цього територіальні громади слід розглядати як соціально-економічну систему, яка характеризується комплексною взаємодією елементів, що розташовані на значній території та вимагають для свого розвитку суттєвих витрат ресурсів і часу.

Таким чином, під стійкістю територіальної громади слід розуміти її здатність стабільно функціонувати і розвиватися в довгостроковій перспективі та протистояти впливу внутрішнього середовища за рахунок використання внутрісистемних чинників розвитку і таких, що поступають із зовнішнього середовища (систем вищого порядку і паралельних систем) по «відкритих» каналах.

При дослідженні стійкості територіальної громади класифікація має велике значення, оскільки дозволяє проводити більш глибокий аналіз (табл. 1).

Таблиця 1

**Класифікація видів стійкості територіальної громади**

| Ознака                                                        | Вид                        |
|---------------------------------------------------------------|----------------------------|
| залежно від співвідношення запасів і джерел їх формування [1] | – абсолютну;               |
|                                                               | – нормальну;               |
|                                                               | – нестійку;                |
|                                                               | – кризову                  |
| з позицій часу утворення [2]                                  | – ретроспективну;          |
|                                                               | – поточну;                 |
|                                                               | – прогнозовану;            |
|                                                               | – перспективу;             |
|                                                               | – стратегічну;             |
| з позицій системності [3; 4; 5]                               | – виробничо-технічну;      |
|                                                               | – фінансово-економічну;    |
|                                                               | – техніко-технологічну;    |
|                                                               | – соціально-організаційну; |
|                                                               | – фінансово-економічну     |

Проведене дослідження виявило, що наведену класифікацію видів стійкості слід доповнити такою ознакою, як напрямок розвитку територіальної громади. Дана ознака включає наступні види стійкості:

- бюджетна стійкість являє собою можливість реалізації всіх планів та програм навіть в умовах негативних змін бюджетного законодавства, стягнення податків та інше;

- соціальна стійкість характеризує здатність підсистеми оптимально використовувати свій потенціал, пристосовувати його до вимог зовнішнього та внутрішнього середовища протистояти деструктивним впливам;

- фінансова стійкість характеризує здатність територіальної громади функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх доходів а видатків в мінливому середовищі, що гарантує постійну платоспроможність і інвестиційну привабливість у межах допустимого рівня ризику;

- економічна стійкість характеризує здатність системи до забезпечення економічного розвитку та ефективного використання накопиченого економічного потенціалу;

- інвестиційно-інноваційна стійкість характеризує здатність підсистеми здійснювати фінансування розширеного відтворення економіки територіальної громади.

Слід відмітити, що на рівні територіальної громади стійкість визначається:

- вирівнюванням рівня розвитку територіальної громади в короткостроковому періоді в умовах кризи за рахунок комплексного територіального розвитком;

- збереженням природно-кліматичного, туристсько-рекреаційного потенціалу території, який виступає основою розвитку і функціонування

туристичної і санаторно-курортної індустрій, які в умовах кризових потрясінь можуть стати основою подальшого розвитку територіальної громади;

- збалансованістю використання земельних ресурсів. Так, в сільському господарстві за заданих кліматичних умов повинен дотримуватися баланс між рослинництвом і тваринництвом, що в умовах нестабільності дозволить зберегти замкнутість циклу постачання кормів тварин, сировини для комбікормових заводів. Одним з напрямів підвищення стійкості є раціональний розподіл земельних ресурсів між сільським господарством і промисловістю, іншими галузями;

- політичною стабільністю, що забезпечується створенням умов для розвитку цивільного суспільства і демократичного управління;

- досконалою нормативною правовою базою як основою формальних правил у всіх сферах діяльності і галузях, що здійснюють безпосередній вплив на рух чинників розвитку територіальної громади;

- галузевою диверсифікацією економіки, що дозволяє зберігати стійкість територіальної громади (при спаді в одних галузях, інші зберігають стабільність, знижують ризик зростання безробіття і скорочення податкових надходжень до бюджету);

- збалансованістю виробничої і невиробничої сфери;

- стабільним відтворенням чинників виробництва (трудових ресурсів, капіталу, землі, підприємницьких здібностей);

- підвищення рівня життя населення: зниження диференціації доходів населення, зниження безробіття та ін.

Як соціально-економічна система територіальна громада може мати наступні стани: функціонування, розвиток, стійкий розвиток.

Функціонування – це підтримка життєдіяльності, збереження функцій, що визначають цілісність системи, якісну визначеність, сутнісні характеристики.

Розвиток територіальної громади можна розглядати як процес, в якому збільшуються його можливості.

Стійкий розвиток – це динамічний процес, в якому соціально-економічні параметри територіальної громади поліпшуються при будь-якому обуренні зовнішнього і внутрішнього середовищ.

Територіальна громада як соціально-економічна система під впливом чинників зовнішнього середовища може відштовхуватися від існуючого положення, пов'язаного з досягненням мети свого стійкого розвитку. При позитивному впливі чинників зовнішнього середовища система може носити характер економічного зростання, завдяки якому вона може перейти в якісно новий стан, що потребує додаткової витрати ресурсів. При негативному впливі зовнішнього середовища відбувається падіння, що примушує систему мобілізувати внутрішні ресурси на її повернення в запланований режим роботи. Сприятливий або несприятливий вплив зовнішнього середовища потребує від територіальної громади для функціонування і розвитку додаткової витрати ресурсів, тобто використання його потенціалу досягнення фінансової стійкості.

**Список використаних джерел:**

- 1 Бурляй О. Л. Системний підхід до оцінки економічної стійкості аграрних підприємств / О. Л. Бурляй, Д. В. Дерев'яно // Збірник наукових праць Уманського держ. аграрного ун-ту. – Випуск 71, Ч. 2 – Економіка. – Режим доступу: <http://udau.edu.ua/library>
- 2 Зайцев О. Н. Оценка экономической устойчивости промышленных предприятий (на примере промышленности строительных материалов) / О. Н. Зайцев // Автореф. дис. – Хабаровск, 2007. – 23 с.
- 3 Дерев'яно Д. В. Економічна стійкість підприємств: інтегральні підходи до оцінювання / Д. В. Дерев'яно // Збірник наукових праць Уманського держ. аграрного ун-ту. – Випуск 72, Ч. 2. – Економіка. – Режим доступу: <http://udau.edu.ua/library>
- 4 Анохін С. Н. Методика моделирования экономической устойчивости промышленных предприятий в современных условиях / С. Н. Анохін. – Саратов: Сарат. гос. техн. ун-т, 2000. – 40 с.
- 5 Брянцева И. В. Рейтинговая оценка экономической устойчивости строительного предприятия / И. В. Брянцева // Экономика строительства. – 2002. – № 11. – С. 20-27.
- 6 Василенко В. О. Антикризове управління підприємством: Навч. посібник / В. О. Василенко. – К: ЦУЛ, 2003. – С. 103-125.

# ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

**Бутрик О.В.**

*студент,*

*Національний технічний університет України*

*«Київський політехнічний інститут»*

## **ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАХОДИ УПРАВЛІННЯ ВПРОВАДЖЕННЯМ ПРОДУКТОВИХ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Продуктова інновація – це зміна в структурі виробу, що якісно чи кількісно покращує його споживчу цінність, за рахунок використання нових методів виробництва, впровадження нових матеріалів, покращення функцій продукту засобами використання переваг нових технологій. Використання переваг продуктових інновацій дозволяє малим і середнім підприємствам здобути конкурентні переваги та використовуючи комерційних успіх новинок успішно завойовувати нові ринки як в середині країни, так і за її кордонами. Успішне використання продуктових інновацій дає можливості для стартапів та малих підприємств вирости до розмірів середніх та великих компаній.

Основним ресурсом для продуктових інновацій є інтелектуальний ресурс, який здатен створювати новий продукт, іншим важливим ресурсом є фінансовий – необхідний для впровадження у виробництво проекти нових. Особливістю сучасного ведення бізнесу є те, що підприємець не обов'язково повинен мати фінансовий капітал для відкриття справи, тому що для вирішення цієї проблеми створені краудфандингові платформи, що дозволяють зібрати кошти для інноваційного продукту.

Яку б матеріально-речову форму новий продукт не мав, процес його створення і впровадження охоплює такі етапи:

*Генерування ідей.* Задум нових товарів виникає або внаслідок цілеспрямованого пошуку, або випадково. Джерелом ідей можуть бути інтерв'ю; спостереження на виставках чи ярмарках, звіти і пропозиції торгових агентів; дослідження продукції, що виробляється; вивчення тенденцій у розробленні нових виробів конкуруючих фірм; аналіз патентної інформації; з'ясування думок експертів з питань техніки і технології; оцінювання підприємцем власних переваг і слабких сторін.

*Розроблення концепції нових товарів.* Вдала концепція нового товару підвищує шанси його комерційного успіху. Вона дає змогу сформувати систему орієнтирів персоналу фірми щодо того, яким хочуть бачити товар споживачі і як цього досягти. Основою розроблення концепції нового товару є:

- комплексне оцінювання чинників, які формують комерційний потенціал новації:

- сфери можливого застосування товару, сегменти його потенційних споживачів та їх кількість;
- відповідність якісних параметрів товару вимогам визначеного ринкового сегмента;
- переваги нового товару над можливими товарами-конкурентами;
- можливості співвіднесення нового товару за технологією та методами реалізації з товарами, які вже освоєні виробництвом;
- передбачувані зміни в системі збуту нового товару;
- ймовірний термін виведення нового товару на ринок;
- негативні наслідки виробництва, збуту і використання товару (екологічні, соціальні тощо);
- зміни у виробництві та збуті, які пов'язані з переходом до випуску нового товару, і величина витрат;
- ризики, такі як ймовірність конкурування нового товару з тими, що давно виготовляються фірмою (товарний канібалізм);
- прогнозовані ціни, доходи та прибутки.

*Розроблення і створення дослідного зразка.* На цьому етапі здійснюють проектування товару, його параметрів, дизайну, упаковки, визначають назву або марку товару, виготовляють дослідні зразки, узгоджують усі питання щодо технічного рівня виробу, можливостей його якісного виготовлення, майбутнього ефективного використання, тобто закладають кількісні показники якості:

*Пробний маркетинг.* Здійснюється він перед початком повномасштабного виробництва і реалізації продукції. Має на меті визначення реакції споживачів на новий товар. Незважаючи на впевненість розробників у привабливості новинки, важливо знати, як її сприйме ринок (чи будуть купувати її і як, чи не відмовляться від неї, не помітивши в ній нових переваг). Для цього виготовляють пробну партію товару, тестування якої за ринкових умов дає змогу виявити властивості нового товару в процесі дослідного споживання і оцінити комерційні перспективи його випуску. Якщо результати пробного маркетингу позитивні, приймають рішення про запуск нового товару у виробництво.

*Технічна підготовка виробництва нового продукту.* Здатність підприємства швидко та ефективно переходити на випуск нової продукції залежить не лише від конструкторських рішень, а й від економічності її виготовлення, сформованої в процесі технологічної підготовки виробництва (ТПВ). Конкретні завдання ТПВ полягають у створенні оптимальних матеріально-технічних передумов для випуску в найкоротший термін і з мінімальними витратами спроектованих нових виробів заданого рівня якості. Весь комплекс робіт з ТПВ здійснюють у кілька етапів: відпрацьовування конструкції виробу на технологічність; проектування технології виготовлення нових виробів; конструювання і виготовлення спеціального технологічного устаткування й оснащення; остаточне відпрацьовування і впровадження технологічних процесів.

Розроблення стратегії виведення нового продукту на ринок. Для успіху інновацій необхідно переконати потенційних покупців у цінності для них нового продукту. Це досягається завдяки різноманітним маркетинговим технологіям та інструментам, найпоширенішими з яких є реклама, презентації, стимулюючі заходи, брендинг (інструмент просування нових товарів на ринок, який ґрунтується на позитивному іміджі фірми, уособленому в його бренді (торговій марці).

Потрібно виокремити такі етапи створення продукту:

1. Планування. Розробка плану за яким буде здійснюватися розробка продукту.

2. Розроблення концепції. На цьому етапі завершується формування всіх функції та конструкції продукту, визначається його призначення та цінності використання.

3. Системне проектування. Проектування технологічних та операційних процесів необхідних для виробництва продукту.

4. Робочий проект. Затвердження робочого проекту за яким буде здійснюватися виробництво продукту.

5. Досліди і доведення. Випробування нового продукту на відповідність вимогам і усунення виявлених недосконалостей.

6. Переведення виробництва в робочий режим. Після виправлення всіх недосконалостей виробництво переводиться в повний робочий режим [2, с. 8].

#### **Список використаних джерел:**

1. Сумець О. М. Товарна інноваційна політика: навч. посібник / О. М. Сумець, Є. М. Ігнатова. – К.: «Хай-Тек Прес», 2010. – 368 с.
2. Управління процесом розробки і освоєння виробництва нових продуктів: методичні вказівки до вивчення дисципліни для студентів спеціальностей 8.050209 «Менеджмент інноваційної діяльності», 8.000014 «Управління інноваційною діяльністю» / НТУУ «КПІ»; уклад. Л. Г. Смоляр, К. О. Бояринова, О. В. Кам'янська.

**Логвінова О.П.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри економіки підприємства та прикладної статистики,  
Інститут хімічних технологій (м. Рубіжне)  
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*

### **АУТСОРСИНГ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Однією з визначальних умов сталого економічного розвитку за умов продовжуючихся кризових явищ у національній економіці є забезпечення та підвищення його інвестиційної привабливості. Тому керівництво вітчизняних підприємств має докладати значних зусиль для вирішення цієї проблеми.



Основною характеристикою інвестиційної привабливості підприємства, на думку більшості науковців, що займаються дослідженнями з цього питання, є фінансовий стан, який відображають показники фінансової стійкості, платоспроможності, дохідності капіталу та ділової активності [3, 4]. На думку Солієвої П. Ш., при визначенні інвестиційної привабливості підприємства важливим є також її зв'язок з інвестиційним потенціалом і інвестиційним ризиком. Крім того, автор відзначає необхідність оцінки таких параметрів, як привабливість продукції підприємства для споживача, кадрова привабливість, територіальна привабливість, фінансова привабливість, інноваційна, екологічна та соціальна привабливість [3]. Тарелкин А. А. відзначає також зв'язок інвестиційної привабливості підприємства з інвестиційним кліматом і організаційною структурою підприємства [4].

Отже, інвестиційна привабливість є складною та багатоаспектною економічною категорією та характеристикою діяльності підприємства, яка потребує пильної уваги з боку керівництва та фахівців підприємства для його успішного функціонування на ринку. Водночас досить часто власними силами підприємства неможливо вирішити проблеми щодо підвищення його інвестиційної привабливості. Одним з можливих засобів вирішення цієї проблеми є залучення фахівців і ресурсів спеціалізованих фірм на контрактній основі, що становить зміст аутсорсингу.

Теорія й практика свідчать, що на аутсорсинг може бути передано значну кількість функцій підприємства, але найчастіше підприємства передають на аутсорсинг непрофільні функції або такі, які фахівці підприємства неспроможні якісно виконувати чи не мають достатнього досвіду їх виконання.

Щодо можливостей забезпечення та підвищення інвестиційної привабливості підприємства доцільно використовувати наступні форми аутсорсингу:

- бухгалтерський аутсорсинг;
- ІТ-аутсорсинг;
- аутсорсинг бізнес-процесів;
- аутсорсинг складання бізнес-плану діяльності підприємства чи інвестиційного проекту;
- аутсорсинг маркетингу;
- виробничий аутсорсинг;
- аутсорсинг невикробничих функцій (прибирання, забезпечення харчування персоналу, управління транспортним парком підприємства);
- аутсорсинг персоналу;
- аутсорсинг офісного друку;
- аутсорсинг call-центру та ін. [1, 2].

Передача подібних функцій на аутсорсинг дозволить підприємству вирішувати наступні завдання:

- зосередитися на виконанні ключових функцій, не розпорошуючи ресурси на допоміжні функції, або розробити й реалізувати додаткові проекти, ефективно диверсифікувати діяльність підприємства;

- отримати необхідні ресурси чи продукцію (роботи, послуги) у разі їх відсутності;

підвищити якість вироблюваної продукції чи надаваних послуг;  
знизити витрати за рахунок ефекту масштабу, більшого досвіду у постачальника необхідних послуг і ефективнішого їх контролю;

зменшити ризики, пов'язані з реалізацією бізнес-процесів шляхом скорочення кількості некерованих чинників і передачі ризику аутсорсинговій компанії;

отримати додаткові конкурентні переваги та успішніше протидіяти конкуренції на ринку;

підвищити економічний потенціал підприємства, покращити економічні показники його діяльності та фінансовий стан, а отже, й підвищити інвестиційну привабливість.

Таким чином, застосування аутсорсингу у діяльності підприємства позитивно позначатиметься на всіх аспектах його функціонування, що дозволить підвищити інвестиційну привабливість та забезпечити стабільний економічний розвиток.

#### **Список використаних джерел:**

1. Аникин Б. А. Аутсорсинг и аутстафтинг: высокие технологии менеджмента: уч. пособ. / Б. А. Аникин, И. Л. Рудая. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 320 с.
2. Бравар Ж.-Л. Эффективный аутсорсинг: Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений / Ж.-Л. Бравар, Р. Морган (пер.с англ.). – Д.: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 251 с.
3. Солиева П. Ш. К вопросу об инвестиционной привлекательности предприятия в республике Таджикистан. Вестник Таджикского государственного университета права, бизнеса и политики. Серия «Гуманитарные науки». Выпуск № 1 (53), 2013. – С. 113-117.
4. Тарелкин А. А. Формирование и оценка инвестиционной привлекательности промышленных предприятий. Вестник Самарского государственного экономического университета. № 10 (60), 2009. – С. 89-92.

**Пунда О.В.**

*аспірант,*

*Національний авіаційний університет*

### **УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АЕРОПОРТІВ**

Актуальною реакцією економічної науки на потреби підприємств у досягненні стійких траєкторій розвитку в умовах динамічного зовнішнього середовища на сьогодні є напрацювання теоретичного та методичного забезпечення управління їх інвестиційною привабливістю. Це особливо актуально для вітчизняних авіапідприємств як перспективної складової розвитку національної транспортної мережі України, оскільки Рада Європейського Союзу наполягає на інтенсифікації інвестицій в інфраструктуру Транс'європейських мереж.

Такі сучасні вимоги сприяють розумінню невідповідності бізнес-моделей вітчизняних підприємств до сучасних вимог та визнають цільові орієнтири для подолання рівня розвитку інфраструктури українських аеропортів міжнародним вимогам, як то, наприклад, проблеми неналежного рівня забезпечення доступності національної (пріоритетної) транспортної мережі України для осіб з обмеженими фізичними можливостями (з вадами зору, слуху, порушеннями опорно-рухового апарату тощо) [1, с. 21-23; 2].

Уточнимо, що розвиток підприємства може набувати різні форми: прогрес або регрес. При цьому сам процес можна характеризувати за критеріями спрямованості, наявності досягнення результату; характером змін тощо [3, с. 26-27]. Нагадаємо, що в процесі визначення цілей, напрямків та обсягів інвестування інвестор, як правило, концентрує увагу на:

- прибутковості,
- терміні окупності інвестицій,
- захисті законних прав та інтересів інвесторів.

При цьому відмінності предметної сфери інвестиційного проекту визначають відмінні пропорції у вагомості зазначених аспектів інвестиційної привабливості. Сам процес оцінки ефективності інвестиційних проектів, як правило, визначається:

- кількісною оцінкою повернення інвестованого капіталу;
- обов'язкового приведення до теперішньої вартості інвестованого капіталу та сум грошового потоку;
- визначення диференційованої ставки проценту в процесі дисконтування грошового потоку для різних інвестиційних проектів.

Так, на сьогодні основні підходи до оцінки інвестиційної привабливості переважно засновані на показниках фінансової звітності (ліквідності, рентабельності, операційної ефективності, структури капіталу тощо).

Наведені принципи існуючої методології інвестування є «мейнстрімом», що формує судження про інвестиційну привабливість підприємств як систему суто фінансово-економічних відносин між суб'єктами інвестиційного процесу, яка спрямована на досягнення ефективного розвитку підприємства. В сучасному динамічному середовищі таке визначене є позитивним, але неповним, оскільки не забезпечує системність. Так, такий підхід не в достатній мірі концентрує увагу щодо відповідності цільових настанов інвестиційного проекту до фактичних соціальних тенденцій розвитку бізнес-середовища, які є забезпеченням стійкого розвитку підприємств.

На нашу думку базисом формування відповідних моделей інвестиційної привабливості вітчизняних авіаційних підприємств на сьогодні має бути система принципів Глобального договору ООН щодо створення соціально відповідального бізнесу. Реалізація визначених цим договором принципів забезпечить залучення та активну підтримку інвестиційних проектів з боку усіх учасників інвестиційного процесу та інших зацікавлених осіб.

Система цих принципів вимагає від підприємства в інвестиційному процесі управління наступними ключовими напрямками показників: створення культури дотримання поваги до прав людини, забезпечення непричетності до їх порушень; забезпечення свободи договорів при укладанні трудових угод, виключення всіх форм трудової дискримінації та примусової праці, особливо дитячої праці; дотримання превентивного підходу до

екологічних проблем та активізації поширення екологічно безпечних технологій; формування та дотримання антикорупційної політики [4].

Наведене дозволяє нейтралізувати такі, наприклад, типові недоліки в оцінці інвестиційних проектів як:

- відсутність у фінансової звітності моніторингу соціально-ринкової стійкості інвестиційного проекту, тому інвестиційна оцінка має проводитись на множини якісно відмінних чинників, що дозволяє системно (різностороннє) визначити ефективність інвестицій;

- обмеженість спрямованості цілей інвестиційних проектів на основних (ЛПР організації) стейкхолдерів, що призводить до втрати стратегічної керованості підприємства та відсутності у нього позитивної ринкової диференціації.

В результаті реагування на такі вимоги практичної діяльності наукова думка сьогодні активно формує концепцію відповідального маркетингу, яка включає у себе розвиток ідей інвестиційного маркетингу. Так, дотримання вимог першого, шостого та сьомого принципів відповідального маркетингу забезпечує формування проактивного стратегічного базису інвестиційного проекту на засадах:

- кращої сфокусованості підприємства не на окремих інвестиційних цілях, а організації управління в збалансованій цільовій системі;

- дотримання вимог щодо відповідальності перед суспільством та довкіллям;

- заощадження інвестиційних ресурсів;

- підвищення ефективності інвестування, в тому числі кращого дотримання термінів окупності реалізації інвестиційних проектів тощо [5].

Таким чином, сучасне бізнес-середовище, шляхом розвитку КСВ, трансформує вимоги щодо врахування в управлінні інвестиційною привабливості підприємства інтересів усіх зацікавлених сторін (переміщення оптимальності від умов по Парето до площини можливих рішень за вимогами Слейтора). Така модель з найбільшим ступенем вірогідності забезпечить траєкторію сталого розвитку інвестиційної привабливості авіапідприємств.

#### Список використаних джерел:

1. Садловська І. П. Розвиток національної транспортної мережі України та її інтеграція до пріоритетних транспортних мереж ЕС / І. П. Садловська // Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління», 2015. – Вип. 31. – С. 16-26.

2. План виконання Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їх державами-членами, з іншої сторони, на 2014-2017 роки. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/847-2014-p>

3. Шеченко М. А. Механізм інноваційного розвитку аеропортів: дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / М. А. Шевченко – К., 2011. – 231 с.

4. Москалюк Г. О. Сучасні умови розвитку нефінансової звітності в Україні/ Г.О Москалюк. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/2410>

5. Центр розвитку КСВ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://csr-ukraine.org/>

## БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

**Бабенко Т.С.**

*студентка,*

*Науковий керівник: Михайленко О.В.*

*доцент, кандидат економічних наук,*

*Національний університет харчових технологій*

### ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ

Теорія та практика в сфері економічних дисциплін має ґрунтовні здобутки, які варто удосконалювати і доповнювати. Серед важливих та актуальних проблем, в контексті підвищення рівня економічного розвитку, відводиться питання дебіторської заборгованості на підприємствах України. Порушення розрахункових взаємовідносин на підприємстві призводить до непередбаченого перерозподілу оборотних коштів, що негативно позначається на фінансовій і виробничій діяльності підприємства. Виникнення заборгованості, відсутність у підприємств платіжних коштів для її погашення вимагає високоефективного управління всіма ресурсами цих господарюючих суб'єктів. В сучасних умовах необхідне вірне відображення, аналіз та аудит розрахунків із дебіторами, що дозволить раціонально використовувати фінансові ресурси підприємства і в національній економіці в цілому.

Вагомий внесок у дослідження та розвиток бухгалтерського обліку та аудиту розрахунків з дебіторами зробили: М. Білуха, М. Білик, Ф. Бутинець, В. Гавриленко, С. Голов, Л. Городянська, А. Герасимович, В. Казмирчук, Л. Кіндрацька, Д. Костюка, Л. Нападовська, Г. Нашкерська, А. Озеран, О. Петрик, В. Сопко, Н. Ткаченко та інші.

Проте незважаючи на великий спектр проведених досліджень та значні науково-практичні напрацювання, на сьогодні лишається низка питань у сфері організації обліку та аудиту розрахунків з дебіторами, які потребують подальших досліджень.

У процесі фінансово-господарської діяльності у підприємства постійно виникає потреба в проведенні розрахунків зі своїми контрагентами. Відвантажуючи виготовлену продукцію, підприємство, як правило, не отримує оплату одразу, тобто відбувається кредитування покупця.

Таким чином, протягом періоду від моменту відвантаження продукції до моменту надходження платежу засоби підприємства знаходяться у вигляді дебіторської заборгованості.

Згідно зі стандартами бухгалтерського обліку, дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Дебіторами можуть бути як юридичні, так і фізичні особи, які заборгували підприємству грошові кошти, їх еквіваленти або інші активи. За даними

бухгалтерського обліку можна визначити суму заборгованості на будь-яку дату, але звичайно така сума визначається на дату балансу.

Зазвичай економічна вигода від дебіторської заборгованості виражається в тому, що підприємство в результаті її погашення розраховує рано чи пізно отримати грошові кошти або їх еквіваленти. Відповідно дебіторську заборгованість можна визнати активом тільки тоді, коли існує ймовірність її погашення боржником. Якщо такої ймовірності немає, суму дебіторської заборгованості слід списати. Якщо заборгованість неможливо правильно оцінити, тобто визначити її суму, вона не може бути визнана активом і не повинна відображатися в балансі.

Таким чином, дебіторську заборгованість можна визначити як оборотний актив підприємства, який виникає в його збутової діяльності і характеризує взаємовідносини контрагентів з оплати вартості отриманого товару (роботи, послуги).

Робота з дебіторською заборгованістю, тобто процес управління нею, є важливим моментом у діяльності будь-якого підприємства і вимагає пильної уваги керівників і менеджерів.

Визначення підходів до управління дебіторською заборгованістю, етапів і методів – проблема, яка не має однозначного рішення, залежить від специфіки діяльності підприємства та особистих якостей керівництва.

Методологію обліку, основні поняття та порядок розкриття інформації про дебіторську заборгованість у фінансовій звітності визначає П (С)БО 10 «Дебіторська заборгованість».

Згідно П (С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» визначається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод і її сума може бути достовірно визначена [1, с. 276].

Дебіторська заборгованість за розрахунками володіє економічною та юридичною природою – з однієї сторони це актив, а з іншої – вимога підприємства до контрагентів. Ми виділили такі структурні елементи дебіторської заборгованості за розрахунками, як заборгованість покупців, постачальників, бюджету та державних органів, пов'язаних сторін, за нарахованими доходами, а також інші види дебіторської заборгованості за розрахунками.

Відповідно до П (С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» поділяється на довгострокову і поточну. Дебіторська заборгованість у бухгалтерському обліку класифікується в залежності від: термінів її погашення, ймовірності її погашення, оцінки відображення її в балансі.

Поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги визначається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг та оцінюється за первісною вартістю. У разі відстрочення платежу за продукцію, товари, роботи, послуги з утворенням від цього різниці між справедливою вартістю дебіторської заборгованості та номінальною сумою грошових коштів та /або їх еквівалентів, що підлягають отриманню за продукцію, товари, роботи, послуги, така різниця визначається дебіторською заборгованістю за нарахованими доходами (процентами) у періоді її нарахування.

Довгострокова дебіторська заборгованість – це сума дебіторської заборгованості, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу. При цьому слід розуміти, що при віднесенні заборгованості до поточної або довгострокової до уваги береться не загальний очікуваний строк оплати згідно з договором, а очікуваний строк до погашення, який залишився з дати балансу.

Дебіторська заборгованість поділяється на:

- безнадійну
- сумнівну
- дійсну.

Залежно від виникнення дебіторська заборгованість поділяється на:

- дебіторську заборгованість за роботи, товари, послуги;
- векселі отримані;
- дебіторську заборгованість за розрахунками;
- іншу поточну дебіторську заборгованість.

До довгострокової дебіторської заборгованості відносять:

- заборгованість орендаря за фінансовою орендою, яка відображається в балансі орендодавця;
- надання позик іншим підприємствам;
- надання позик фізичним особам;
- заборгованість, що виникає при надзвичайних подіях – пожежі, повені, крадіжці тощо [2, с. 624].

Достовірна оцінка довгострокової дебіторської заборгованості має суттєвий вплив на правильне відображення інформації в облікових регістрах і звітності. Важливу роль при цьому відіграє принцип обачності, який передбачає застосування в бухгалтерському обліку таких методів оцінки дебіторської заборгованості, які будуть запобігати завищенню оцінки активів.

Довгострокова дебіторська заборгованість, на яку нараховуються відсотки, відображається в балансі за її теперішньою вартістю. Визначення теперішньої вартості залежить від виду заборгованості та умов її погашення.

Для обліку довгострокової дебіторської заборгованості планом рахунків передбачений рахунок 16 «Довгострокова дебіторська заборгованість».

Рахунок 16 «Довгострокова дебіторська заборгованість» – активний, балансовий, призначений для обліку господарських процесів, довгострокової дебіторської заборгованості фізичних та юридичних осіб.

По дебету цього рахунку відображається виникнення (збільшення) довгострокової дебіторської заборгованості, по кредиту – її погашення (списання) або переведення до складу поточної.

Аналітичний облік довгострокової дебіторської заборгованості ведеться за кожним дебітором, за видами заборгованості, термінами її виникнення й погашення. Регістром аналітичного обліку розрахунків з дебіторами є реєстр дебіторів, а синтетичного – журнал-ордер 3. Сальдо по цьому рахунку відображається у розділі II активу балансу [3, с. 56].

За наявності конкуренції як невід’ємного елементу ринкової економіки та труднощів у реалізації і збуті продукції підприємства продають її, використовуючи послідовну форму оплати. При цьому у них з’являється

дебіторська заборгованість, яка є важливою складовою обігового капіталу. Аналізуючи поточні активи, особливу увагу необхідно звернути на вивчення динаміки, складу, структури, причин, строків існування і давності створення дебіторської заборгованості.

Слід наголосити, що стан розрахункової дисципліни характеризується наявністю дебіторської заборгованості і має суттєвий вплив на стійкість фінансового стану підприємства.

Недотримання договірної і розрахункової дисципліни, несвоєчасне пред'явлення претензій по боргах, які виникають, призводять до значного росту невиправданої дебіторської заборгованості, отже, до нестабільності фінансового стану підприємства. Необхідно розрізняти нормальну і прострочену заборгованість.

Наявність простроченої заборгованості призводить до створення фінансових труднощів, нестачі фінансових ресурсів, необхідних для придбання виробничих запасів, виплати заробітної плати, відсутності грошових коштів та інше. На фінансовий стан підприємства негативно впливає збільшення дебіторської заборгованості, тому підприємство має бути зацікавлене в скороченні термінів погашення платежів [4, с. 31].

Облік дебіторської заборгованості регулюється нормативно-правовою базою. При правильному визначенні дебіторської заборгованості в українській практиці, розуміють зобов'язання покупців чи інших контрагентів бізнесу перед компанією, наприклад, по виплаті грошей за продані товари, продукцію, виконані роботи чи надані послуги.

Необхідно відзначити, що облік дебіторської заборгованості в Україні регулюється чітко визначеним нормативом – П (С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», положення якого в певній мірі відрізняються від запропонованих у міжнародних стандартах. Ці відмінності викликані, в першу чергу, національними та економічними особливостями, що склалися в Україні.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів./ За ред. Ф. Ф. Бутинця; 2-ге вид., перероб і доп. – Житомир: ПП «Рута», 2003. – 726 с.
2. Казмирчук В. Сомнительная и безнадежная задолженность // Справочник экономиста. – 2012. – № 11. – С. 56-61.
3. Нашкерская Г. Особенности признания и оценки текущей дебиторской задолженности за продукцию, товары, работы и услуги. // Бухгалтерский учёт и аудит. – 2009. – № 11. – С. 31-37.
4. Хендріксон Є. С. Теорія бухгалтерського обліку [Текст] / Є. С. Хендріксон, М. Ф Ван Брен. – М.: Фінанси і статистика. – 2009. – 576 с.



**Березовська Н.А.**  
*студентка,*  
*Науковий керівник: Дорош Н.І.*  
*професор, доктор економічних наук,*  
*Інститут післядипломної освіти*  
*Київського національного університету*  
*імені Тараса Шевченка*

## **ШЛЯХИ РЕФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ В НАПРЯМКУ АКТИВІЗАЦІЇ СПЕЦІАЛЬНИХ КОШТІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ**

Сучасний стан державних фінансів, а також поглиблення соціально-економічної кризи змушують державу скорочувати видатки та шукати шляхи оптимального використання доходів. Необхідність економити на усьому заради виходу із кризи призвели до того, що фінансування бюджетних закладів значно скорочується. В результаті цього виникає гостра необхідність у грошових коштах для забезпечення нормального функціонування цих установ унаслідок їх недофінансування та браку коштів для здійснення основної діяльності. Такий розвиток подій змушує організації бюджетної сфери ефективно використовувати бюджетні асигнування та шукати додаткові джерела припливу коштів. Таким додатковим джерелом надходження є грошові кошти спеціального фонду, що формуються в результаті виконання робіт та надання платних послуг бюджетною установою, отримання грантів, дарунків, благодійних внесків, а також інших надходжень.

Бюджетна система України відіграє важливу роль в економіці держави і значно впливає на її внутрішній та зовнішній баланс, стан розвитку економічних процесів і стан сучасного забезпечення громадян.

Основним нормативним документом, який регулює діяльність бюджетних установ, є Бюджетний Кодекс України. Він визначає основи бюджетної системи України, її структуру, принципи, правові засади функціонування, основи бюджетного процесу і міжбюджетних відносин та відповідальність за порушення бюджетного законодавства. Відповідно до п. 6 ст. 2 Бюджетного кодексу бюджетною установою є орган, установа чи організація, визначена Конституцією України, а також установа чи організація, створена у встановленому порядку органами державної влади або органами місцевого самоврядування, яка повністю утримується за кошти відповідного державного бюджету чи місцевих бюджетів.

Фінансово-господарська діяльність бюджетних установ як суб'єктів господарювання характеризується низкою особливостей, які впливають на побудову бухгалтерського обліку та звітності. Так, вони не розглядають отримання прибутку і його розподіл між учасниками в якості основної мети своєї діяльності, оскільки їх створення направлене на вирішення суспільно значимих задач (в тому числі соціальних, управлінських, освітніх, наукових, культурних та ін.). Бухгалтерський облік в бюджетних установах забезпечує

відображення всіх операцій, пов'язаних з виконанням кошторису видатків бюджету, кошторисів спеціальних коштів та узагальнення даних обліку і звітності, що необхідно для оперативного управління, аналізу, контролю за цільовим використанням коштів на підставі кошторису, виявлення позапланових і незаконних витрат. Бюджетні установи покривають свої витрати за рахунок видатків державного або місцевого бюджету, тому що не мають власних оборотних коштів. Бюджетні видатки впливають на соціальні та економічні процеси, що відбуваються в державі. Згідно з Бюджетним кодексом України видатками бюджету називають кошти, спрямовані на здійснення програм і заходів, які були передбачені відповідним бюджетом.

Система господарювання в ринкових умовах, становлення якої відбувається в Україні, об'єктивно передбачає необхідність пошуку і формування варіантів ведення обліку в бюджетних установах, що відповідали б новим соціально-економічним відносинам і процесу реформування бухгалтерського обліку.

Безпосередня участь бюджетних установ у процесі виконання бюджетів зумовлює посилену увагу до їх фінансово-господарської діяльності загалом та ведення бухгалтерського обліку зокрема. Бухгалтерський облік стає невід'ємною стадією процесу виконання бюджету. Доходи, видатки та витрати бюджетних установ є самостійними об'єктами обліку, проте в системі бухгалтерського обліку бюджетних установ розглядаються у взаємозв'язку. Існуюча система бухгалтерського обліку не відповідає повною мірою сучасній господарській практиці державних становлення якої відбувається в Україні, об'єктивно передбачає необхідність пошуку і формування варіантів ведення обліку в бюджетних установах, що відповідали б новим соціально-економічним відносинам і процесу реформування бухгалтерського обліку. Отже, дослідження обліково-аналітичних аспектів таких облікових об'єктів на сьогодні є вкрай актуальним.

Грошові кошти, що надходять до спеціального фонду, виконують доповнюючу функцію щодо асигнувань з державного бюджету та забезпечують виконання тих завдань і пріоритетів діяльності вищих навчальних закладів, які недостатньо фінансуються за рахунок коштів загального фонду. Усі кошти спеціального фонду розподіляються за повною економічною класифікацією на здійснення видатків спеціального призначення, а також на реалізацію пріоритетних заходів, пов'язаних з виконанням установою основних її функцій. Використання коштів спеціального фонду підлягає ретельному контролю, а тому виникає проблема в ефективному відображенні в обліку формування та використання спеціального фонду.

Для вдосконалення обліку надходжень установи доцільно вести облік активів у розрізі джерел фінансування. Так, при оприбуткуванні активу на складі запис про надходження необхідно зробити в тій книзі складського обліку, яка відповідає джерелу надходження.

У системі фінансування бюджетних установ України спеціальний фонд посідає значне місце. Він містить обсяг надходжень зі спеціального фонду бюджету та їх розподіл за повною економічною класифікацією на здійснення

видатків спеціального призначення, а також на реалізацію пріоритетних заходів, пов'язаних із виконанням установою основних функцій.

Надходження спеціального фонду можуть бути у вигляді гуманітарної допомоги. Впровадження персональної відповідальності працівників за своєчасність і повноту її оприбуткування можна використати як спосіб контролю за надходженнями установи.

Використання коштів спеціального фонду здійснюється в межах сум, що фактично надійшли до нього на відповідну мету. На кінець бюджетного періоду Державна казначейська служба України зберігає залишки на рахунках спеціального фонду для покриття відповідних витрат у наступному бюджетному періоді з урахуванням їх цільового призначення. У разі відсутності відповідних бюджетних призначень на наступний бюджетний період залишки коштів спеціального фонду перераховують до загального фонду бюджету.

Чинне бюджетне законодавство не дозволяє створення окремих позабюджетних фондів органами державної влади, державного управління місцевого самоврядування та бюджетними установами. Забороняється також відкриття позабюджетних рахунків для розміщення бюджетних коштів (включаючи власні надходження бюджетних установ) органами державної влади, органами місцевого самоврядування та іншими бюджетними установами, крім випадків розміщення закордонними дипломатичними установами України бюджетних коштів на поточних рахунках іноземних банків та розміщення вищими професійно-технічними навчальними закладами на депозитах тимчасово вільних бюджетних коштів, отриманих за надання платних послуг, якщо закладам законодавство надає відповідне право.

У цілому в Україні спостерігається позитивна динаміка обсягів спеціального фонду бюджетних установ. Однак ця динаміка по-різному проявляється в установах загальнодержавного та місцевого значення

За своєю специфікою формування та використання спеціального фонду найбільш підходить для установ освіти, тому що є альтернативою різноманітних видів благодійних фондів батьків учнів, які виконують функцію саме спеціального фонду, але які неможливо проконтролювати так як виконується контроль фондів бюджетної установи. Це призводить до різних зловживань та сприяє розвитку корупції.

В сфері соціального захисту населення формування спеціального фонду не може здійснюватись за рахунок надання платних послуг тому що є не прийнятним в даній сфері, бо здебільшого управління соціального захисту населення опікується малозабезпеченими верствами населення. Тому основним джерелом надходження коштів до спеціального фонду є цільове фінансування з спеціального фонду місцевого бюджету. Так наприклад в 2015 році стало можливо провадити заправку картриджів та кондиціонерів, купувати комп'ютерну техніку за рахунок коштів спеціального фонду. Також необхідним є використання послуг мобільного зв'язку для спілкування із громадянами з метою інформування про адресні програми уряду про матеріальні допомоги та оформлення субсидій в сфері житлово-комунальних послуг. Доцільним буде встановлення обладнання для організації електронної

черги що значно підвищить рівень обслуговування громадян в установах підпорядкованих міністерству соціальної політики.

Формування і використання спеціальних фондів з метою підвищення якості виконання основних функцій бюджетних установ підвищить рівень стандартів в цілому в Україні. Значно поживає вирішення багаторічних проблем, що виникли у бюджетних установах саме в зв'язку із недостатнім фінансуванням.

Однак станом на сьогодні при формуванні спеціального фонду мають місце невирішені проблеми, які негативно відображаються на виконанні функцій усіма суб'єктами бюджетних відносин. Так, держава обмежила можливості керівників бюджетних закладів стосовно диверсифікації джерел власних надходжень та їхнього використання, процес формування на управління цими надходженнями занадто централізований, не використовуються повною мірою можливості збільшення обсягів спеціального фонду, недосконалими є законодавче та нормативне забезпечення управління цим фондом.

Основними перепонами на шляху ефективного функціонування і діяльності бюджетних установ також є постатейне кошторисне фінансування, яке не створює стимулів до пошуку шляхів оптимального використання наявних ресурсів; кошти виділяються на їх утримання, а не на покриття витрат відповідно до обсягів виконаних послуг; розподіл коштів здійснюється відповідно до застарілих підходів; брак фінансування не дозволяє здійснювати своєчасне оновлення морально і фізично застарілих основних засобів; система фінансового і статистичного обліку та звітності не дозволяє одержати інформацію, необхідну для ефективного планування і розподілу ресурсів.

Опрацювання викладеного матеріалу дає змогу зробити висновок: створення спеціального фонду державного бюджету дало можливість вивести з «тіні» численні позабюджетні фонди та власні надходження (спеціальні кошти) бюджетних установ. Крім того, створення дієвого механізму інформаційного забезпечення щодо коштів спеціального фонду передбачає удосконалення підсистеми бухгалтерського обліку доходів та видатків спеціального фонду, особливістю якого буде визначення належного рівня обґрунтування доходів і видатків. Зокрема, необхідне вдосконалення законодавчої бази як однієї з гарантій успішної роботи бюджетної установи; розробка помісячної розбивки у бюджетному розписі доходів спеціального фонду державного бюджету, що зменшить прорахунки у плануванні видатків спеціального фонду бюджетних установ; удосконалення механізму руху коштів у процесі виділення запланованих бюджетних асигнувань; удосконалення механізму управління «Спеціального фонду» бюджетних установ.

#### **Список використаних джерел.**

1. Бюджетний Кодекс України від 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>. Режим доступу: [www.zakon4.rada.gov.ua](http://zakon4.rada.gov.ua)
2. Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 16.01.2007 № 34, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс].

3. Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні: Закон України від 26.03.1993 № 2939-ХІІ, зі змінами та доповненнями Електронний ресурс].
4. Волковська Я. В. Удосконалення організації бухгалтерського обліку в бюджетних установах як засіб підвищення ефективності використання бюджетних коштів / Я. В. Волковська // Управління розвитком. – № 18. – 2012. – С. 125-127.
5. Дорош Н. І. Аудит: теорія і практика: Монографія / Н. І. Дорош – К.: Знання, 2006.
6. Дрозд І. К., Чечуліна О. О. Бухгалтерський облік та внутрішній аудит за міжнародними стандартами: навчальний посібник // Київ: УАЗБА, 2009, – 312 с.
7. Куліш О. М. Облік доходів і видатків спеціального фонду бюджетних установ / О. М. Куліш // Управління розвитком. – 2012. – № 3. – С. 113–115.

**Грицишен Д.О.**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*доцент кафедри обліку і аудиту,*

*Житомирський державний технологічний університет*

## **СТАЛИЙ РОЗВИТОК ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ**

Актуалізація, дослідження сутності саме зазначеного поняття та категорій обумовлена відсутністю єдиного підходу та специфікою об'єкту дослідження. Питання категоріально-понятійного апарату досліджувалися багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими, які присвятили свої праці проблемам сталого розвитку економічних систем, економіко-екологічній безпеці підприємств та ризикам й загрозам, які визначають її стан.

«Сьогодні часто контекст вживання поняття «сталий розвиток» – це розгляд проблем так званого переходу до нового типу цивілізації, що пов'язано з виявленням об'єктивних кордонів історичного процесу. В даному випадку під сталим розвитком розуміється як раз той відтворювальний баланс, який існував тисячі років у взаємовідносинах суспільства і природи. При чому цей баланс зберігається при поступальному русі суспільства і нарощуванні його економічної потужності» [1, с. 416]. Теорія сталого розвитку займає вагомe місце трансформаційних процесах суспільно-економічних відносин, які направлені на досягнення балансу в контексті «людина-економічний агент – природа (навколишнє середовище)».

Сутність сталого розвитку на сьогодні є різноманітністю, що підтверджується різними підходами в науковій та довідковій літературі. Відповідно представлених категорій сталий розвиток розрізняють в наступних межах: сталий розвиток галузі, сталий розвиток економічної системи, сталий розвиток регіону, сталий розвиток території, сталий розвиток суспільства, сталий розвиток підприємства та сталий розвиток об'єкту.

Дані поняття характеризують різні системи розвитку суспільства не завжди визначається роль та значення економічної системи, проте всі без винятку направлені на гармонізацію економічної, соціальної та екологічної систем суспільного розвитку. Зазначенні підходи хоча й відносяться до різних рівнів суспільного розвитку, але за своєю суттю є взаємопов'язаними, адже в

цілому направленні на стабілізацію впливу «людини – економічного агента» на природне середовище, та зворотного зв'язку, який проявляється в майбутньому життєзабезпеченні «людини – фізичної істоти».

Складність категорії сталого розвитку підприємства, проявляється, ще й в тому, що дана категорія може виступати як кінцевою метою відповідних процесів з трансформації системи управління господарською діяльністю підприємства, так і може бути власне цим трансформаційним процесом. Крім того, сталий розвиток, може бути як система заходів з подолання відповідних критичних точок в забезпеченні гармонізації економічної, соціальної та екологічної складових господарської діяльності підприємства так і заходів з підтримання їх у відповідному стані. Фактично йде мова про управління сукупністю ризиків, які обумовленні внутрішнім та зовнішнім середовищем та можуть мати економічне, соціальне та екологічне походження.

Говорячи про сталий розвиток як відповідний стан то можна говорити про певний стан економіко-екологічної безпеки, тобто безпечний рівень функціонування підприємства. Якщо ж говоримо про трансформаційні процеси то це буде налагодження відповідної системи управління економіко-екологічною безпекою підприємства. В свою чергу заходи з підтримки відповідного стану пов'язанні з системою управління ризиками їх прогнозуванням або ж подоланням їх негативних наслідків.

Підходи вчених до сталого розвитку також є різноманітними, які можна згрупувати за зазначеними напрямками:

- сталий розвиток як певний стан;
- сталий розвиток як процес регулювання, забезпечення, розробки, досягнення стану, формування, створення умов;
- сталий розвиток як певний розвиток (модель розвитку, процес розвитку) системи;
- сталий розвиток як властивість;
- сталий розвиток як система відносин, модель системи;
- сталий розвиток як політика.

Зазначенні підходи є різноманітними за своїм сутнісним наповненням, проте кожен з них переслідує єдину мету гармонізація економічною, соціальною та екологічною складовою. Можна дискутувати з приводу безпосереднього конкретного визначення категорії сталого розвитку, але це призведе до однозначного його тлумачення, що не дозволить охопити всі положення власне концепції сталого розвитку. Саме тому, вважаємо за необхідне розглядати сталий розвиток як багатогранну економічну категорію, яка характеризує нову міждисциплінарну концепцію розвитку суспільства яка направлена на гармонізацію його економічної соціально та екологічної складових.

Кожен із зазначених підходів характеризуватиме відповідний етап досягнення, становлення та дотримання положень концепції сталого розвитку, яка в свою чергу є основою трансформації суспільства в напрямі становлення нової економічної формації. Якщо розглядати зазначенні підходи в контексті відповідних систем, а система характеризується динамічністю, то всі їх можна охарактеризувати з позиції стану та процесу. При чому стан характеризують такі підходи авторів до сталого розвитку як власне стан та властивість,

система відносин, модель системи, політика, а процес – процес регулювання, забезпечення, розробки, досягнення стану, формування, створення умов, розвиток (модель розвитку, процес розвитку) системи.

За умови розгляду сталого розвитку як процесу підтримання відповідного стану соціально-еколого-економічної системи, то варто вести мову про управління відповідними ризиками, які можуть знизити рівень економіко-екологічної безпеки підприємства. Така система управління на підприємстві може бути пов'язана із надзвичайними ситуаціями внутрішнього та зовнішнього середовища й відповідно із здійсненням превентивних заходів та заходів із подолання їх економіко-екологічних наслідків. Питання сталого розвитку як відповідних процесів з трансформації та підтримання відповідного стану в більшій мірі визначають організаційно-методологічні положення бухгалтерського обліку як складової інформаційного забезпечення управління економіко-екологічною безпекою підприємства. Коли мова йде про сталий розвиток як певний стан то варт говорити про систему економічного аналізу, яка дозволить оцінити стан економіко-екологічної безпеки підприємства та його відповідність положення концепції сталого розвитку.

Отже, виходячи з викладеного є потреба у визначенні сутності категорії сталого розвитку підприємства як процесу та стану соціально-еколого-економічної системи підприємства:

*Сталий розвиток як стан* – це стан соціально-еколого-економічної системи підприємства, який характеризується гармонізацією соціальних, екологічних та економічних цілей підприємства та задоволеністю усіх учасників суспільних відносин на, які впливає господарська діяльність підприємства, що дозволяє забезпечити інтереси теперішніх та майбутніх поколінь.

*Сталий розвиток як процес* – це процес трансформації соціально-еколого-економічної системи підприємства та / або підтримання її у стані, який характеризується гармонізацією соціальних, екологічних та економічних цілей підприємства та задоволеністю усіх учасників суспільних відносин на, які впливає господарська діяльність підприємства, що дозволяє забезпечити інтереси теперішніх та майбутніх поколінь

Зазначенні підходи до сутності сталого розвитку підприємства враховують всі особливості існуючих підходів в наукових працях а також специфіку даної категорії в економічній науці та особливості її застосування в наукових дослідженнях проблем бухгалтерського обліку, економічного аналізу та аудиту. Також, зазначенні підходи визначають напрями управління економіко-екологічною безпекою та формування його обліково-аналітичного забезпечення. Запропоновані тлумачення категорії сталого розвитку є можливість застосувати як суто на теоретичному рівні та і на рівні державного регулювання при розробці державних концепцій та стратегій розвитку підприємницького сектору.

#### **Список використаних джерел:**

1. Гнатюк В. С. Экологическое общество как один из путей достижения социокультурной устойчивости / В. С. Гнатюк // Вестник МГТУ: Труды Мурман. гос. техн. ун-та. – 2010. – Т. 13. – № 2. – С. 416-424.

**Долбнєва Д.В.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри обліку і аудиту*

*факультету управління фінансами та бізнесу,*

*Львівський національний університет імені Івана Франка*

## **ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З КОНТРАГЕНТАМИ**

Важливою складовою фінансово-економічної діяльності будь-якого підприємства є розрахунки з контрагентами. Вони нерозривно пов'язані з вхідними та вихідними грошовими потоками, які складають основу процесу забезпечення безперервної діяльності суб'єктів господарювання. Затягування строків отримання платежів та погашення зобов'язань приводить до сповільнення операційного циклу та зниження ділової активності підприємства.

Тема розрахунків з контрагентами на рівні методології обліку розглядалась провідними вітчизняними науковцями серед яких: Ф.Ф. Бутинець, Г.В. Власюк, М.А. Козоріз, С.Ф. Голов, О.С. Кравченко, Є.В. Мних, А.С. Барановська, О.М. Петрик, І.Б. Садовська та інші. Проте, ряд питань досі залишаються недостатньо вивченими, що зумовлює актуальність даної теми.

Слід зазначити, що облік розрахунків з контрагентами є найважливішою ділянкою бухгалтерської роботи, оскільки на цьому етапі формується основна частина доходів та грошових надходжень підприємств. За допомогою розрахунків можна спрямувати та забезпечити підприємства сировиною, матеріалами, паливом, тарою, а також здійснити реалізацію готової продукції.

Основними завданнями обліку розрахунків з контрагентами є: формування повної й достовірної інформації про стан розрахунків; забезпечення інформацією, необхідної внутрішнім й зовнішнім користувачам бухгалтерської звітності; контроль за дотриманням договірних форм розрахунків з контрагентами; контроль за станом дебіторської й кредиторської заборгованості; своєчасне звірення розрахунків з дебіторами й кредиторами для виключення простроченої заборгованості; контроль за вірним визначенням кількості, якості, вартості товарів, що надійшли, своєчасне і якісне оформлення документів; контроль за своєчасним і повним оприбуткуванням товарів; контроль за здійсненням своєчасних і правильних розрахунків з контрагентами.

Кредиторська та дебіторська заборгованість складають суттєву частку відповідно оборотних активів і поточних зобов'язань підприємства – в деяких галузях до 40-50%, а це означає, що достовірність цих показників необхідна для забезпечення достовірності фінансової звітності в цілому [3].

Аналіз ситуації на підприємствах України свідчить про необхідність широкого впровадження дієвого внутрішньогосподарського контролю за розрахунками з контрагентами. Це забезпечить управлінський персонал достовірною й максимально повною інформацією про стан, структуру та



динаміку відносин з контрагентами і допоможе правильно визначити основні напрямки діяльності та завдання, які постають перед підприємством.

Важливою складовою процесу оперативного та якісного управління підприємством є документування обліку розрахунків з контрагентами. Якщо на підприємстві не налагоджено документообіг розрахунків з контрагентами тоді управління взагалі неефективне, оскільки зростає ймовірність штрафних санкцій через несвоєчасність сплати постачальникам або оприбуткування матеріалів, не контролюються дії матеріально відповідальних осіб, що загрожує інформаційній безпеці та знижує прибуток підприємства [2].

Несвоєчасні розрахунки формують заборгованість між виробником і споживачами продукції, ведуть до несвоєчасних виплат готівкою в рахунок заробітної плати, що викликає невдоволення працюючих та погіршує соціальне становище. Саме тому необхідно удосконалити облік розрахунків підприємства з контрагентами шляхом впровадження наступних заходів:

1) проводити інвентаризацію розрахунків з контрагентами, яка повинна здійснюватись один раз у квартал. Інвентаризація розрахунків направлена на підтвердження правильності сум заборгованості на рахунках бухгалтерського обліку. Інвентаризація проводиться шляхом перевірки та документального підтвердження наявності та стану зобов'язань по розрахунках з контрагентами;

2) згідно з Інструкцією про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку, на позабалансовому рахунку 03 «Контрактні зобов'язання» розробити методику обліку зобов'язань і прав за підписаними договорами в розрізі контрагентів та замовлень, з використанням субрахунків «Передбачувані платежі за договорами підписаними», «Очікувані надходження за договорами підписаними». Це дозволить підвищити контроль за їх виконанням, та забезпечить облік даних про потенційні платежі і надходження. При настанні першої події за договором бухгалтер володітиме повною інформацією за договірними зобов'язаннями, що дозволить достовірно і своєчасно оформити первинні документи;

3) здійснювати ретельний відбір контрагентів шляхом детального вивчення їх ділової репутації та надійності фінансового становища;

4) проводити аналіз кредиторської заборгованості за видами утворення та датами утворення, що дозволить своєчасно виявляти прострочену заборгованість і вживати заходів щодо її стягнення;

5) контролювати прострочену кредиторську заборгованість, так як в умовах інфляції будь-яка відстрочка платежу призводить до того, що підприємство реально отримує лише частину вартості поставленої продукції;

6) провести повну автоматизацію обліку розрахунків з контрагентами, яка дозволить визначити найбільш раціональні способи погашення взаємної заборгованості, проводити взаємозаліки заборгованості, своєчасно здійснювати контроль за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості;

7) продумане використання субконто для запису повної інформації щодо розрахунків з постачальниками і підрядниками створює умови для здійснення оперативного та ретроспективного аналізу, проведення перспективного

аналізу та прогнозування позикового капіталу для підвищення контролю на всіх рівнях та етапах та здійснення гнучкого виробничо-фінансового менеджменту [1].

Отже, облік розрахунків з контрагентами є найважливішою ділянкою бухгалтерської роботи, оскільки на цьому етапі формується основна частина доходів та грошових надходжень підприємств. Запропоновані заходи щодо оптимізації обліку розрахунків з контрагентами дозволять, на нашу думку, не тільки удосконалити організацію аналітичного обліку розрахунків з контрагентами, а й сприятимуть ефективному управлінню ними.

#### Список використаних джерел:

1. Басюк А. Удосконалення аналітичного обліку розрахунків з контрагентами в умовах його автоматизації / А. Басюк // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/32\\_PRNT\\_2013/Economics/7\\_149014.doc.htm](http://www.rusnauka.com/32_PRNT_2013/Economics/7_149014.doc.htm)
2. Власюк Г. В. Шляхи вдосконалення бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками / Власюк Г. В. // Держава та регіони. – 2009. – № 5. – С. 40-44.
3. Зеленко С. В. Обліково-аналітичне забезпечення управління кредиторською заборгованістю за товари, роботи та послуги / Зеленко С. В. // Економічні науки. – 2014. – № 11 (41). – С. 65-71.
4. Маркус О. В. Напрями удосконалення управлінського обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками як інструмента контролю платоспроможності підприємства / О. В. Маркус, І. О. Романюк // Ефективна економіка: Електронне наукове фахове видання. – 2014. – № 5. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3024>

**Литвиненко Е.І.**

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

### **БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЗАПАСІВ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ ЗА НОВИМИ СТАНДАРТАМИ НП (С)БОДС**

Україна в світлі світових глобалізаційних процесів здійснює активну політику щодо адаптації вітчизняного законодавства до загальноприйнятих норм у міжнародній практиці. Це стосується багатьох сфер, зокрема і сфери державних фінансів. Прийняті відповідно до Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 рр. [6] Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі (НПСБО) регламентують облік у розрізі різних об'єктів і відповідають в переважній частині міжнародним стандартам. Трансформація має досить масштабний характер і охоплює перегляд укрупнених об'єктів обліку, виникнення нових об'єктів обліку в державному секторі. Так, серед активів бюджетних установ на даний час виділяють необоротні активи та оборотні

активи. Згідно з НП (С)БО 101 відбувається перегруповання статей активу балансу, зокрема до нього включені нефінансові активи, фінансові активи та витрати майбутніх періодів. Отже, виникає новий укрупнений об'єкт обліку в бюджетних установах «нефінансові активи». До нефінансових активів віднесені основні засоби, нематеріальні активи, незавершені капітальні інвестиції, запаси, малоцінні та швидкозношувані предмети, готова продукція, інші нефінансові активи.

Організаційні питання обліку запасів розкривають в НП (С)БОДС 123 «Запаси».

Для роз'яснення окремих аспектів практичного застосування нових методологічних положень в обліку запасів установ сектору державного управління, актуальним є дослідження питань визнання запасів активом, порядку формування витрат з придбання запасів, відпуску їх у виробництво та відображення у фінансовій звітності.

Значний внесок в розвиток організаційно-методологічних засад обліку запасів бюджетних установ зробили Джога Р.Т., Дорошенко О.О., Свірко С.В., Сушко Н.І., Чечуліна О.О. та інші. Проте, окремі аспекти визнання запасів бюджетних установ у складі нефінансових активів, визначені НП (С)БОДС 123 «Запаси» [3], є новим для вітчизняного обліку, що обумовлює необхідність здійснення подальших досліджень.

Розглянемо нормативно-правові акти, якими регулюється облік запасів в бюджетних установах. До недавнього часу облік запасів в бюджетних установах регулювався Інструкцією з обліку запасів затвердженою наказом Державного казначейства України № 125 від 08 грудня 2000 р. на зміну якої прийшло Положення з бухгалтерського обліку запасів бюджетних установ затверджене Міністерством фінансів України 14 листопада 2013 р. № 947. Також, як уже зазначалося раніше, НП (С)БОДС «Запаси» затверджене наказом Міністерства фінансів України від 12.10.2010 р. № 1202.

По-перше, щодо визначення запасів. Як зазначено в стандарті, запаси – це активи, які:

- утримуються для подальшого продажу, безоплатного розподілу, передачі за умов звичайної господарської діяльності;
- перебувають у процесі звичайної діяльності суб'єкта бухгалтерського обліку в державному секторі для подальшого споживання;
- перебувають у формі сировини чи допоміжних матеріалів для використання у виробництві продукції, при виконанні робіт, наданні послуг або для досягнення поставленої мети та/або задоволення потреб суб'єкта бухгалтерського обліку в державному секторі [3].

В якості базового нормативного документа для створення НП (С)БОДС 123 «Запаси» Урядом використано міжнародний стандарт бухгалтерського обліку державного сектору (далі МСБОДС) 12 «Запаси» [2], в якому вказано, що запаси – це активи, які існують у формі основних чи допоміжних матеріалів для споживання у виробничому процесі, або для розподілу при наданні послуг, або утримуються для продажу або розподілу за умов звичайної господарської діяльності, або перебувають у процесі виробництва для такого продажу або розподілу [5].

Інструкцією з обліку запасів бюджетних установ, запаси було визначено як оборотні активи у матеріальній формі, які належать установі та забезпечують її функціонування (або перебувають у процесі виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг) і будуть використані, як очікується, впродовж одного року [4].

Отже, як бачимо у визначенні, наведеному в НП (С)БО 123, розшифровано коло можливих причин утримання запасів.

Також в НП (С)БОДС 123 «Запаси» передбачено більш широке коло складових запасів не лише за їх матеріально-технічною характеристикою, але і за напрямком подальшого використання.

Наступною відмінністю є наявність у стандарті умов визнання запасів: запаси визнаються активом, якщо вартість запасів можливо достовірно визначити, існує ймовірність отримання суб'єктом бухгалтерського обліку в державному секторі майбутніх економічних вигід, пов'язаних з їх використанням, та/або вони мають потенціал корисності. У раніше діючому законодавстві такі умови не були наведені [1].

У НП (С)БОДС 123 значно розширено умови оцінки за первісною вартістю.

Первісна вартість при придбанні запасів також передбачає включення різних витрат. Зокрема, за стандартом, до первісної вартості включають: транспортно-заготівельні витрати, суми ввізного мита, суми непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, які не відшкодовуються, інші витрати, які безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання у запланованих цілях. Відповідно до раніше діючого законодавства, до первісної вартості запасів при їх придбанні можна було віднести лише ту суму, що була сплачена постачальнику згідно з договором [3].

Ряд положень є новими також щодо оцінки вибуття запасів. Так, згідно з НП (С)БОДС 123, якщо запаси продані (розподілені, передані), балансову вартість таких запасів слід визнавати як витрати періоду, в якому визнається пов'язаний із ними дохід. Якщо немає пов'язаного з ними доходу, витрати визнають, коли запаси розподілено, передано або відповідні послуги надано. Чинним законодавством такі умови не передбачені. Відповідно до НП (С)БОДС 123, вибуття запасів в установах оцінюється за такими методами:

- ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів;
- середньозваженої собівартості;
- собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО) [3].

Інструкцією № 125 [4] передбачалося, що відпуск запасів у використання, виробництво, продаж або інше вибуття здійснюється за балансовою вартістю або за методом середньозваженої собівартості.

Модернізація бухгалтерського обліку в державному секторі, зокрема щодо обліку запасів бюджетних установ, сприяє наближенню вітчизняної облікової практики до міжнародних стандартів, а отже дозволяє створити адекватне інформаційне забезпечення управління державними фінансами. Зважаючи на те, що робота за вказаним напрямком триває, для забезпечення чіткості та єдності підходів у бухгалтерському обліку суб'єктів бюджетної

сфери, НП (С)БОДС 123 потребують деталізації в частині документального оформлення та відображення в системі рахунків бухгалтерського обліку надходження, використання та вибуття запасів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Дорошенко О. О. Запаси бюджетних установ: порівняльний аналіз сучасної облікової практики та національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі // Науково-практичне видання Незалежний аудитор, № 2 (IV), 2012. – С. 50-54.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку для державного сектору 12 «Запаси» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 123 «Запаси» Затверджено наказом Міністерства Фінансів України від 12.10.2010 № 1202 (Електронний ресурс). – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
4. Про затвердження Інструкції з обліку запасів бюджетних установ: наказ Державного казначейства України від 08.12.2000 № 125 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/law/main.cgi>
5. Прядка Н. М. Визнання запасів в обліку установ сектору державного управління // Облік і фінанси, № 4 (62), 2013. – С. 71-74.
6. Стратегія модернізації системи обліку в державному секторі на 2007-2015 роки: (Схвалено Постановою Кабінету Міністрів України від 16.01.2007 р. № 34) (Електронний ресурс) // Міністерство фінансів України: (сайт). – <http://www.minfin.gov.ua>

**Сліпченко Г.М.**

*аспірант,*

*Національна академія статистики, обліку та аудиту*

### **ЩОДО РОЗРАХУНКУ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ ЗА ДАННИМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ У ТОРГІВЛІ**

В сучасних умовах одним із індикаторів діяльності суб'єкта господарювання виступає додана вартість. Вона є одним з основних показників ефективності господарської діяльності підприємства. Даний показник у торгових підприємств показує скільки до вартості товару добавлено нової вартості, яка може бути куплена кінцевим споживачем. От же в умовах ринкової економіки до предметів праці повинно додаватись стільки вартості, щоб вартість реалізації товару не перевищувала його ринкову ціну. Проте обчислення доданої вартості за даними бухгалтерського обліку і звітності вивчено недостатньо, тому дане питання потребує подальших досліджень та відкрите для наукових дискусій.

Мета доповіді є визначення проблемних аспектів обчислення величини доданої вартості за даними бухгалтерського обліку на підприємствах торгівлі.

Термін «додана вартість» почав використовуватися у вітчизняному законодавстві з введенням в Україні податку на додану вартість (ПДВ). Тоді ж і виникла необхідність обчислення бази оподаткування податком на додану вартість, визначення власне і суми доданої вартості. Однак на сьогодні в

науковій літературі відсутній єдиний підхід до трактування поняття доданої вартості.

Українська вчена О. Амоша зазначає [1, с. 5], що додана вартість виступає як природний об'єкт оподаткування, оскільки саме приріст вартості, а не її джерело доцільно використовувати для фінансування суспільних витрат, а з позиції бухгалтерського обліку додана вартість – це доходи за вирахуванням витрат на придбання матеріальних ресурсів.

Так К. Уллубієва [3, с. 172] зазначає що додана вартість це вартість, яка створюється у процесі виробництва та реалізації продукції внаслідок взаємодії чотирьох груп економічних агентів: працівників, уряду, постачальників капіталу та безпосередньо підприємства.

Додану вартість можна обчислити двома способами. Так Халлер А. та Е. Столові [5, р. 26] вважають що обчислення доданої вартості двома способами є характерної рисою для концепції доданої вартості та погоджуються з іншими вченими щодо її дихотомії (грец. *dichotomia*, від *dicha* – на дві частини і *tome* – переріз). Так за першим методом (субтрактивним) величина доданої вартості визначається як різниця між вихідною та вхідною вартістю.

Вхідна вартість складається з:

1. вартості придбаних сировини, матеріалів, товарів;
2. Інші витрати.

Вихідна вартість складається з:

- виручка від реалізації;
- інші доходи;
- величини зміни вартості залишків сировини, матеріалів, товарів, готової продукції;
- величини зміни вартості незавершеного виробництва.

За другим методом (адитивним) додана вартість може бути обчислена, як сума часток внеску кожної складової доданої вартості.

Погодимося з тим, що додана вартість торговельного підприємства складається з наступних показників:

- 1) заробітної плати персоналу з нарахуваннями;
- 2) податки, які включаються до витрат;
- 3) плата за використання капіталу (дивіденди, відсотки, орендна плата);
- 4) прибуток;
- 5) амортизаційні відрахування;
- 6) інші витрати.

Визначимо суму доданої вартості на умовному прикладі торговельного підприємства ТОВ «Б-У» (звичайного платника ПДВ) за 1 квартал 2015 року (таб. 1) за адитивним методом обчислення доданої вартості.

Таблиця 1

**Відображення складових доданої за ПСБО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» та на рахунках бухгалтерського обліку**

| № | Назва складової                                                 | Фінансова звітність                  | Рахунки бухгалтерського обліку                                                                                                |
|---|-----------------------------------------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Витрати на оплату праці за 1 квартал 2015 року (ЗП)             | Розкриття інформації не передбачено  | Оборот за кредитом рах 66 «Розрахунки за виплатами працівникам»<br>Сума 360,3 тис. грн                                        |
| 2 | Витрати на відрахування ЄСВ (НЗП)                               | Розкриття інформації не передбачено  | Оборот за кредитом рах 65 «Розрахунки за страхуванням»<br>Сума 136,7 тис. грн                                                 |
| 3 | Податки, які включаються до витрат (військовий збір 1,5%) (ПВВ) | Розкриття інформації не передбачено  | Рахунки класу 9 «Витрати діяльності» у кореспонденції з кредитом рах 64» Розрахунки за податками і платежами»<br>5,4 тис. грн |
| 4 | Відсотки нараховані до сплати (ВНС)                             | Розкриття інформації не передбачено  | Оборот за кредитом рах 95 «Фінансові витрати»<br>360,0 тис. грн                                                               |
| 5 | Прибуток (П)                                                    | Рядок 2290 Звіту про фін. результати | Оборот за кредитом рах 44 «Нерозподілені прибутки (збитки)»<br>350,4                                                          |
| 6 | Амортизація (А)                                                 | Розкриття інформації не передбачено  | Оборот за кредитом рах 13 «Амортизація»<br>3,5 тис. грн                                                                       |

Отже за даними бухгалтерського обліку величина доданої вартості за 1 квартал 2015 року дорівнює ДВ=1216,3 (ЗП + НЗП +ПВВ +ВНС +П +А = 360,3 +136,7 +5,4 +360,0 +350,4 +3,5) тис. грн.

Отже даними, що містяться у фінансовій звітності суб'єкта господарювання (ПСБО 25), використовуючи адитивний метод не можна визначити величину доданої вартості суб'єкта господарювання. Однак за допомогою рахунків бухгалтерського обліку це цілком можливо. Проте така ситуація не перешкоджає справляти податок на додану вартість, за яким оподаткуванню підлягає не об'єкт (додана вартість) оподаткування, а база оподаткування.

Отже додана вартість – це нова вартість, яка створюється самим підприємством, внаслідок проведених дій над засобами праці та предметами

праці. Для практичного використання показника доданої вартості необхідно внести зміни до діючих бухгалтерських стандартів щодо його обчислення та відображення як окремого показника в фінансовій звітності суб'єкта господарювання. Напрями подальших досліджень повинні бути також спрямовані на визначення методики обчислення доданої вартості.

#### **Список використаних джерел:**

1. Амоша О. О. Механізм оподаткування доданої вартості: автореферат дис. на здобуття наук. ступеня кан. еконм. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг та кредит» / Олена Олександрівна Амоша. – Київ, 2005. – 20 с.
2. Уллубієва К. К. Бухгалтерський облік і контроль розрахунків за податком на додану вартість: організація і методика: автореферат дис. на здобуття наук. ступеня кан. еконм. наук: спец. 08.00.09 «бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Каріна Касумбеківна Уллубієва – Київ, 2012. – 21 с.
3. Уллубієва К. К. Додавлена та додана вартість: сутність та взаємозв'язок понять в бухгалтерському обліку [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/1782/1/35.pdf>
4. Уллубієва К. К. Додана вартість як об'єкт бухгалтерського обліку та база обкладання ПДВ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/1400/1/39.pdf>
5. Haller A. Value added in financial accounting: A comparative study between Germany and France / Axel Haller, Hervé Stolowy // *Advances in International Accounting*. – 1998. – Vol. 11, № 1. – Pp. 23-51.



## ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

**Алексін Г.О.**

*аспірант,*

*Інститут економіки та прогнозування*

*Національної академії наук України*

### **ДИВІДЕНДНА ПОЛІТИКА ЯК СКЛADOVA ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА**

Фінансова стратегія підприємства має на меті створення доданої вартості для акціонерів шляхом застосування відповідного інструментарію політики фінансування, інвестиційної політики, дивідендної політики. Дивідендна політика стоїть на завершальному етапі створення вартості для акціонерів, а саме, виконуючи розподільну функцію (шляхом розподілення фінансового результату підприємства) та сигнальну функцію (шляхом комунікації з ринком). Тобто дивіденди представляють собою джерело грошового потоку для акціонерів і надають інформацію щодо результатів діяльності підприємства.

Коли підприємство отримує прибуток від господарської діяльності, менеджмент має прийняти рішення щодо або реінвестування нерозподіленого прибутку в розвиток бізнесу (з метою нарощення ринкової капіталізації та, як наслідок, примноження створеної вартості для акціонерів), або розподілення частки прибутку між акціонерами в формі дивідендів. Менеджмент також може прийняти рішення щодо зворотнього викупу певної кількості акцій, що також покликано принести фінансову вигоду акціонерам підприємства. Виплата дивідендів є більш характерною для підприємств, що вже пройшли стадію бурхливого ринкового зростання, коли задля максимізації вартості, що створюється для акціонерів, було необхідно реінвестувати максимально доступну частку прибутку підприємства. В стадії зрілості підприємство вже не здатне органічно нарощувати свою ринкову частку, що може призвести до виникнення ризику уходу акціонерів з капіталу підприємства через незадовільний рівень показників росту ціни акцій підприємства. З метою запобігання даному ризику менеджмент приймає рішення щодо виплати дивідендів акціонерам. Даний підхід підтримується гіпотезою чистого грошового потоку (*Free Cash Flow hypothesis*), за якою (за сталих умов) підприємства, що сплачують дивіденди з грошових потоків, що не можуть бути ефективно реінвестовані в проекти з додатною чистою приведеною вартістю (*Net Present Value, NPV*), мають більш високі показники ринкової капіталізації в порівнянні з підприємствами, які утримують чистий грошовий потік і інвестують його в безперспективні збиткові проекти, тим самим руйнуючи додану вартість акціонерів.

Дивідендна політика представляє собою методику, за якою менеджмент підприємства вирішує, яку частку прибутку та в який спосіб виплатити акціонерам. Дивідендна політика підприємства має бути оптимальною, тобто такою, що підтримує баланс між поточними дивідендними виплатами та майбутнім зростанням підприємства, що максимізує вартість його акцій.

Виділяється три види дивідендної політики, а саме: політика залишкових дивідендів, політика стабільних дивідендів, гібридна дивідендна політика. Для *політики залишкових дивідендів* є характерним виплата дивідендів тільки після реалізації всіх капітальних інвестицій підприємства з того нерозподіленого прибутку, що не вдалося ефективно реінвестувати в розвиток підприємства. Менеджмент, що обрав для себе політику залишкових дивідендів прагне підтримувати баланс у співвідношенні позикового та власного капіталу перед тим, як прийняти рішення щодо виплати дивідендів. Зазвичай дана дивідендна політика створює волатильність у дивідендних виплатах, що може бути неприйнятним з точки зору деяких акціонерів. *Політика стабільних дивідендів* встановлює обсяги дивідендних виплат як відсоток від річних доходів підприємства. Дана політика скорочує рівень невизначеності для інвесторів і надає їм відносно стабільні грошові надходження. Дана політика є більш характерною для підприємств, що досягли стадії зрілості та намагаються розподілити частку прибутку між акціонерами замість того, щоб шукати інвестиційні проекти, в які б можливо було вкласти нерозподілений прибуток. *Гібридна дивідендна політика* представляє собою поєднання інструментів політики залишкових дивідендів і політики стабільних дивідендів. Використовуючи даний підхід, менеджмент підприємства розглядає співвідношення між позиковим і власним капіталом підприємства як довгострокову, а не короткострокову ціль. Під впливом циклів ділової активності підприємство встановлює такий дивіденд, який представляє собою відносно незначну частку річних доходів і може бути легко підтриманим на даному рівні. В додаток до цього зафіксованого дивіденду підприємство може виплачувати додатковий нерегулярний дивіденд, що виплачується тільки за умови перевищення доходів підприємства заданого рівня.

Зворотній викуп акцій може розглядатися як альтернатива виплаті дивідендів в силу того, що це є іншим методом повернення коштів акціонерам. Існує декілька причин, чому зворотній викуп акцій створює вартість для акціонерів: 1. інструмент зворотнього викупу акцій може бути використаний для зміни структури капіталу підприємства без нарощення тягаря позикового фінансування; 2. підприємство замість того, щоб змінювати свою дивідендну політику може створити вартість для акціонерів шляхом зворотнього викупу акцій (врахувавши також той аспект, що в розвинених країнах податок на приріст капіталу є нижчим за податок на дивіденди). Менеджмент підприємства також може прийняти рішення про зворотній викуп акцій, коли акції підприємства є недооціненими. Готовність менеджменту підприємства до викупу має продемонструвати ринку високий рівень впевненості у майбутньому рості ціни акцій, що має стимулювати ріст ціни в поточному періоді.

Менеджмент підприємства має в розпорядженні інші інструменти дивідендної політики, а саме виплату дивідендів в формі акцій і дроблення акцій. Виплата дивідендів в формі акцій представляє собою додаткову емісію акцій для розповсюдження серед акціонерів відповідно до розміру їх пакетів. В результаті виплати дивідендів в формі акцій кількість акцій, що знаходиться в обігу, росте, а ціна акції відповідно знижується. Дроблення акцій представляє собою емісію нових акцій для безкоштовного пропорційного розподілу між існуючими акціонерами відповідно до розміру їх пакетів. Рішення щодо дроблення акцій менеджмент підприємства може прийняти, коли вартість акції вважається занадто високою. Даний крок має підвищити ліквідність акцій підприємства, зробити акції більш доступними для купівлі інвесторами, підтримати ціну акції в межах оптимального цінового діапазону.

Ефективна реалізація дивідендної політики є складністю для менеджменту підприємства в силу того, що різні інвестори по-різному сприймають факт виплати дивідендів. Деякі акціонери очікують отримати дивіденди, інші – ріст капіталізації. Дослідження [8] свідчить, що так звана концепція «дивідендної головоломки», що було розвинуто з теорем Міллера-Модельяні, висуває аргумент, що підприємства, що платять дивіденди, є винагородженими інвесторами більш високими оцінками їх вартості, не зважаючи на те, що, на думку багатьох економістів, виплата дивідендів не має значення для інвесторів. Концепція доводить, що дивіденди, з точки зору інвестора, мають бути нерелевантними в процесі оцінки вартості підприємства, тому що акціонер вже володіє часткою підприємства, і, таким чином, акціонер має бути байдужим до отримання дивідендів або реінвестування цих коштів.

У рішеннях з приводу виплати дивідендів менеджмент має ураховувати не тільки аспект економічної доцільності, однак, і психологічний аспект сприйняття поточних дивідендних виплат. В сучасних реаліях інформаційної асиметрії фінансових ринків зростає важливість сигналів, що посиляють підприємства, в аналізі поведінки інвесторів і створенні вартості. Існує сигнальна гіпотеза (*Signaling hypothesis*), за якою інвестори розглядають зміни в дивідендній політиці як сигнали менеджменту підприємства щодо прогнозних майбутніх доходів підприємства та його перспектив розвитку на ринку. Зміни в структурі капіталу та дивідендна політика (що знаходяться в зоні компетенції фінансової стратегії) є якісними сигналами, що підприємство подає фінансовому ринку. Сигнальна теорія на ринках з асиметричною інформацією свідчить про те, що «погані підприємства» не спроможні з'імітувати якісний сигнал через високі витрати. Під якісними сигналами мається на увазі високий фінансовий важіль та значні дивідендні виплати, які «погані підприємства» не можуть собі дозволити. Завдяки сигнальній функції менеджмент підприємства може використовувати так званий ефект споживачів інформації (*Clientele effect*), а саме приваблювати той тип інвесторів, для яких обраний вид дивідендної політики є прийнятним.

**Список використаних джерел:**

1. Близнюк О. П. Підвищення ефективності дивідендної політики акціонерного товариства / О. П. Близнюк, Ю. О. Зінченко // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2010. – Вип. 1. – С. 388-395.
2. Васильчук І. В. Дивідендна політика як інструмент створення цінності для акціонерів / І. В. Васильчук // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Сер.: Економіка. – 2009. – Вип. 11. – С. 210-218.
3. Пойда-Носик Н. Дивідендна політика акціонерних товариств / Н. Пойда-Носик, Г. Ємець // Ринок цінних паперів України. Вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. – 2010. – № 3-4. – С. 27-32.
4. Прасолов І. Дивідендна політика акціонерного товариства: дискусійні питання теорії / І. Прасолов // Ринок цінних паперів України. Вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. – 2010. – № 11-12. – С. 3-9.
5. Стащук О. В. Особливості формування дивідендної політики на підприємстві / О. В. Стащук, Ю. В. Малишко, Л. С. Яковук // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Економіка. – 2013. – Вип. 23. – С. 239-242.
6. Тарасенко С. І. Дивідендна політика та вартість компанії / С. І. Тарасенко // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Сер.: Економіка і менеджмент. – 2012. – № 3. – С. 131-140.
7. Теплова Т. В. Эффективный финансовый директор: учеб.-практ. Пособие. М: Юрайт, 2011. – 507 с.
8. Ruben D. Cohen (2002) «The Relationship Between the Equity Risk Premium, Duration and Dividend Yield, Wilmott Magazine, pp. 84–97, November issue.

**Батог Н.В.***студентка,**Інститут післядипломної освіти**Київського національного університету імені Тараса Шевченка***РЕЖИМИ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ**

Монетарна або грошово-кредитна політика – це сукупність регулятивних заходів, які проводить центральний банк з метою здійснення впливу на грошовий ринок у всіх його різновидах, включаючи валютний, та на банківську систему. Об'єктами, на які частіше всього направляються регулятивні заходи, є: грошова маса, валютний курс, індекс інфляції, відсоткова ставка. Вибір об'єктів грошово-кредитного регулювання залежить від економічної ситуації в державі й означає, що центральний банк повинен здійснювати орієнтацію на один або декілька об'єктів одночасно.

Якщо об'єктом виступає грошова маса, то грошово-кредитна політика є політикою у сфері управління кількістю грошей в обігу. Цей режим називається режимом монетарного таргетування. Він базується на переконанні, що зміна пропозиції грошей спричиняє відповідну зміну темпів інфляції.

Якщо зростання загальної маси грошей буде надмірним, це призведе лише до їх знецінення, тобто до інфляції – зростання цін, зниження доходів та купівельної спроможності грошової одиниці. Інфляція – це свого роду податок

на всіх, хто має знецінені гроші. Розрізняють інфляцію попиту та інфляцію витрат. Гострий дефіцит грошей призводить до дефляції – процес зниження загального рівня цін, що може призвести до скорочення ділової активності (виробництва), зниження темпів економічного росту, зростання безробіття, загалом, до стагнації. Отже, необхідно інфляційне нарощування грошової бази.

Але інфляція повинна бути помірною, інакше грошей буде значно більше ніж товарів; гроші будуть дешевшати, товари – дорожчати, в першу чергу найбільш ліквідні товари – вільно конвертована валюта, коштовності, золото, тощо. І сумарна вартість грошової маси, виражена в будь-яких твердих цінностях, буде безперервно падати, тобто відношення грошової маси до товарної буде падати. Так інфляція породжує дефляцію. Стагнація разом з інфляцією утворюють стагфляцію, тобто процеси зниження виробництва ВВП поєднуються із значним зростанням цін. Щоб розімкнути це порочне коло, вочевидь, треба використовувати ключовий елемент – інфляційне стимулювання попиту, і надалі проводити жорстку дефляційну політику: всі державні витрати фінансувати з неінфляційних джерел (податки, позики), які тільки перерозподіляють, але не збільшують, загальну грошову масу. Звичайно, вона все одно буде зростати, але лише в міру зростання продуктивності праці.

Основна складність застосування режиму монетарного таргетування пов'язана з нестабільністю попиту на гроші, внаслідок чого можлива неадекватна реакція центрального банку на динаміку грошової маси. У класичному монетарному таргетуванні цільовий темп приросту грошової маси визначається як сума темпу приросту потенційного ВВП, цільового рівня інфляції та середньої зміни швидкості обігу грошей. Останній параметр, у зв'язку з нестабільністю попиту на гроші, важко піддається точному визначенню, що значно ускладнює застосування монетарного таргетування на практиці.

Інший монетарний режим ґрунтується на таргетуванні обмінного курсу й використовує його як номінальний якір інфляції. За умов таргетування обмінного курсу центральний банк відмовляється від власної монетарної політики, зосереджуючись на підтримці курсу до іншої, стабільної валюти; тобто формується, по суті, імпортована довіра до національної грошової одиниці. Аналіз позитивних якостей режиму таргетування реального курсу показує, що його ефективне застосування також є ускладненим. Ефективність цього режиму безпосередньо залежить від таких чинників, як: ступінь відкритості економіки, вимірюваний часткою імпорту в споживанні, рівень товарного заміщення, обсяг валютних резервів та інше. Але ці умови не є достатніми для успішної реалізації вказаної політики. Теоретичний аналіз наслідків реалізації режиму таргетування реального курсу, проведений відомими економістами, дозволяє зробити висновок, що в більшості випадків дотримання зазначеного правила призводить до нестабільності цін у країні. Більше того, фіксований курс за відносно вільного руху капіталу стимулює експансію комерційних кредитів та приплив короткострокового капіталу, що спричиняє валютні дисбаланси й також є передумовою фінансових криз.

Третій режим базується на дедалі популярнішій стратегії – інфляційному таргетуванні: коли як номінальний якір використовують публічно проголошену мінімальну інфляцію. Для максимально ефективного функціонування інфляційного таргетування необхідне середовище, що включає в себе такі вимоги: вимоги до незалежності центрального банку; вимоги до структури економіки; вимоги до фінансової системи. Вимоги до незалежності – це ефективний механізм закріплення пріоритетності мети цінової стабільності та операційна незалежність центрального банку. Вимоги до структури економіки – це низький коефіцієнт перенесення обмінного курсу на інфляцію; низька чутливість до цін на сировину; низький рівень доларизації економіки. Вимоги до фінансової системи – розвинений ринок, відсутність значних дисбалансів активів і пасивів у іноземній валюті, стабільна банківська система. Однак задоволення всіх названих умов є ідеальним середовищем інфляційного таргетування, в якому така модель працює найкраще.

Дія процентного каналу полягає в тому, що зміна облікової ставки, насамперед, впливає на короткострокові ставки на фінансовому ринку, згодом поширюється на довгострокові ринкові ставки, зумовлює переміщення капіталів у всіх сферах – заощадження, споживання, інвестицій. Фінансова криза 2008 року показала, що в монетарній політиці акценти повинні бути зміщені з одностороннього розгляду цінності грошей як їх купівельної спроможності до комплексної оцінки з урахуванням цінності грошей як капіталу [2, с. 23]. Нагадаємо, що гроші є власне грошима насамперед при їх витрачанні на особисте споживання, оскільки забезпечують купівлю товарів та послуг. Гроші стають капіталом переважно при їх нагромадженні, зберіганні та продажу на грошовому ринку, оскільки це дає власнику грошей додатковий дохід у вигляді процента. Саме розвиненість фінансового ринку (фондового та міжбанківського) сприяють ефективному переливанню капіталів та формуванню кривої дохідності на грошовому ринку, забезпечують еластичну реакцію суб'єктів економіки на зміни в грошово-кредитній політиці, тим самим визначається дієвість та ефективність процентного каналу [1, с. 9].

Грошова політика України завжди була підпорядкована зовнішньоекономічній ситуації, і основний обсяг емісії грошей забезпечувався за допомогою валютних інтервенцій, а не процентних інструментів, які не впливали на грошову масу та на інфляційні процеси, тобто в країні переважала інфляція витрат, а не попиту. В 2014 році – на початку 2015 року відбулася відмова центрального банку від практики утримання валютного курсу у фіксованих межах, які були якорем стабільності цін і передбачали домінуючу роль валютного каналу емісії. Перехід до іншого якоря стабільності за рахунок оптимізації використання інших каналів та інструментів регулювання ліквідності відбувався безсистемно. Це порушило монетарне підґрунтя для забезпечення стійкої динаміки валютного курсу і безпечних темпів інфляції. Відсутність зрозумілих, прозорих та системних дій в сфері валютної політики підірвали довіру до Національного банку. Його дії в частині адміністративних заходів і валютних інтервенцій виявилися

непослідовними і мало результативними [3]. Зважаючи на те, що основні чинники інфляції трактувалися як екзогенні з точки зору монетарного середовища, реакція Національного банку на прискорення інфляційної динаміки була недостатньо ефективною.

Ключовою особливістю поточного року є те, що економіка України увійшла в стан стагфляційної макроекономічної динаміки, тобто процеси зниження виробництва ВВП поєднуються із значним зростанням цін. Це потребує, з одного боку, заходів щодо зниження інфляції, з іншого – підтримки економічного зростання. Для подолання кризи і забезпечення цінової стабільності Національному банку необхідно проводити стратегічно і тактично виважену монетарну політику (що є підґрунтям стійкої курсової динаміки і зниження інфляції) з поступовим переходом до інфляційного таргетування.

Саме збереження купівельної спроможності національної валюти шляхом підтримання у середньостроковій перспективі (від 3 до 5 років) низьких, стабільних темпів інфляції, є першочерговим завданням Національного банку у процесі проведення грошово-кредитної політики. Але це в жодному разі не означає відмову від контролю інших, не менш важливих, об'єктів монетарної політики.

У середньостроковій перспективі обов'язковою умовою ефективного функціонування грошового ринку України є реалізація помірно-жорсткої грошово-кредитної політики на основі використання процентної та валютної політики в поєднанні з ефективним управлінням грошовою базою і широкою грошовою масою, що дозволить стримувати інфляцію, забезпечить стійкість грошового обігу та економічного зростання.

#### **Список використаних джерел:**

1. Міщенко В. І. Особливості дії трансмісійного механізму грошово-кредитної політики в умовах кризи / В. І. Міщенко, А. В. Сомик, Р. С. Лисенко / К.: Центр наукових досліджень НБУ, УБС НБУ, 2010. – 96 с.
2. Міщенко С. Удосконалення монетарної політики та регулювання фінансових систем // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 5. – С. 21-27.
3. Основні засади грошово-кредитної політики на 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua)

**Гончар О.Ю.**

*студент,*

*Науковий керівник: Данченко О.Б.*

*кандидат технічних наук, доцент,*

*Навчально-науковий Інститут магістерської підготовки*

*та післядипломної освіти Університету «КРОК»*

## **УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНИМИ РИЗИКАМИ В БАНКУ**

В сучасних умовах розвитку банківської діяльності гостро постає проблема управління операційними ризиками: щоденного виявлення, оцінки, аналізу, безперервного моніторингу та контролю операційних ризиків.

Вагомий внесок в дослідження проблеми управління операційними ризиками та шляхи вдосконалення системи управління операційними ризиками зробили такі науковці та практики, як: Г. Дрізен, М. Маккартні, Д. Гофман, Лобанов А.А., Крупка М.І., Балашова Н.С., Савченко О.Г., Дьяконов Г.І., Болгар Т.Н. та інші.

Окремі автори [2; 5; 10] вважають, що розвиток системи управління операційними ризиками повинен сприяти росту капіталізації банку, і в цьому є певне раціональне зерно. Їх заперечують інші [11; 12], які вважають що впровадження комплексу заходів з управління операційними ризиками є достатньо дорогим та з фінансової точки зору недоцільним.

Як свідчить практична діяльність банківських установ, на сьогодні немає можливості вирахувати капітальні резерви під операційні втрати (тобто, під можливі втрати, викликані реалізацією того чи іншого операційного ризику). В першу чергу, тому, що їх формування має відповідати вимогам Національного банку України, який здійснює регулювання та нагляд банківської діяльності, але досі чітких вказівок щодо необхідності та методів створення таких резервів банки не отримали, а застосування рекомендованих Базельським комітетом методів обрахування викликає багато питань. По друге, загальним місцем усіх можливих підходів є те, що жодний із них не пропонує прямої відповіді на питання, що стосується безпосереднього управління операційними ризиками: щоденного та безперервного моніторингу ризику, вироблення кваліфікованих управлінських рішень, втілення їх в реальність та здійснення контролю змін. Адже саме ця щоденна діяльність і являє собою основний інтерес. Крім цього, факт формування такого резерву не означає припинення банком з цього моменту будь-якої активності з управління операційними ризиками [4].

Операційний ризик-менеджмент стає важливою складовою сучасної практики управління ризиками в банках.

Найбільш важливі прояви операційного ризику відносяться до недоліків в системах внутрішнього контролю та корпоративного управління. Подібні недоліки можуть призводити до значних фінансових втрат внаслідок помилок, шахрайства або несвоєчасного реагування. Інтереси банку можуть бути піддані ризику будь-яким способом, наприклад, діями персоналу, що



перевищив свої повноваження або здійснив інакші ризиковані дії. Інші аспекти операційного ризику відносяться до глобальних збоїв в системах інформаційних технологій, а також таких непередбачуваних подій, як пожежі, аварії, катастрофи.

В наш час немає єдиного універсального визначення операційного ризику. Як правило, під операційним ризиком розуміють ризик прямих або непрямих збитків внаслідок недоліків в системах та процедурах управління, підтримки та контролю банківської діяльності (5).

Згідно Базельської угоди по капіталу [9] *«операційний ризик – це ймовірність настання втрат внаслідок недоліків чи помилок у внутрішніх процесах, в діях співробітників та інших осіб, в роботі інформаційних систем або внаслідок зовнішніх подій»*.

Процес управління операційними ризиками має охоплювати всі види діяльності банку, які впливають на параметри його ризиків та має бути безперервним процесом аналізу ситуації та оточення, в яких виникають операційні ризики, і прийняття управлінських рішень щодо безпосереднього впливу на ризики та рівень уразливості (експозиції) банку до таких ризиків.

Управління операційними ризиками спрямоване на попередження негативних наслідків, які можуть виникати в рамках поточної діяльності, і зорієнтоване на контроль за бізнес-процесами, за їх відповідністю вимогам безпеки. Наслідки прояву багатьох операційних ризиків можуть бути порівняно незначними, а ймовірність їх настання – достатньо високою. Але існує й більш складна категорія операційних ризиків, коли наслідки від їх реалізації для банківської діяльності можуть бути найкатастрофічнішими, але при цьому передбачити ймовірність їх настання дуже складно.

Банки повинні намагатися створити комплексну систему управління операційними ризиками, яка б забезпечувала надійний процес виявлення, оцінки, контролю та моніторингу операційних ризиків на всіх рівнях банківської діяльності, у тому числі з урахуванням взаємного впливу різних категорій ризиків, а також сприяла вирішенню питання конфлікту між необхідністю отримання доходу та мінімізацією ризиків [7].

**До основних етапів управління операційними ризиками відносяться:**

1. *Виявлення* (самооцінка ризиків профільними підрозділами, аналіз звітів внутрішнього та зовнішнього аудиту, збір інформації по операційним інцидентам);

2. *Вимірювання* (система ключових індикаторів ризику (KIP), аналіз періодичної звітності по операційним інцидентам, визначення капіталу під ризик);

3. *Моніторинг* (функціонування Операційного комітету, звітність по KIP);

4. *Зниження* (впровадження заходів зниження рівня ризиків за результатами оцінки, відслідковування виконання профільними підрозділами банку рекомендацій аудиту, встановлення лімітів та контрольних показників, страхування ризиків, погодження нових продуктів, регламентів, процедур на стадії їх затвердження, надання рекомендацій щодо необхідності внесення змін).

Основна задача операційного ризик-менеджменту полягає у послідовному, повноцінному та якісному виконанні цих етапів з метою

налагодження ефективної системи управління операційними ризиками в банку [6].

Особливе значення на початковому етапі функціонування системи управління ризиками має збір даних про реалізацію операційних інцидентів з метою подальшого аналізу кожного конкретного випадку реалізації, оцінки фактично понесених банком втрат, визначення природи та причин, котрі призвели в конкретній ситуації до виникнення операційного ризику, а також застосування методів контролю для уникнення операційних інцидентів в майбутньому.

Для налагодження процесу збору даних про операційні інциденти потрібні значні зусилля, які пов'язані як з опрацюванням методологічних аспектів ідентифікаційних втрат, із впровадженням інформаційної системи для обробки даних, так і з проведенням навчання персоналу на місцях. Адже ні для кого не є секретом, що примусити співробітника повідомити про операційні втрати – задачане з легких. Значний адміністративний вплив в даному випадку тільки заважає, бо спричиняє або фіксацію тільки зовсім незначних втрат, що знаходяться нижче встановленого рівня ліміту, або втрати, розмір яких близький до катастрофічного, «середина» вибірки, що як раз і являє собою основний інтерес для аналізу, залишається прихованою від спостерігача [8].

Саме тому важливе значення при роботі із операційними ризиками має культура управління ризиком в банку.

Основну роль в роботі з ризиками, в тому числі операційними, відіграє ризик-менеджмент. Але виходячи із специфіки операційного ризику, такий підхід не зовсім вірний. Так як за своєю природою операційні ризики пов'язані із внутрішньою діяльністю банку, то управління ними не можна передати в руки декільком співробітникам. Ризик-аналітик повинен відслідковувати, аналізувати, передбачати рівень ризику, ґрунтуючись на внутрішніх даних роботи банку (а саме – персоналу, технологій, систем, устаткування). Таким чином, його першочерговою задачею стає організація діяльності по попередженню збитків, що завдаються операційними ризиками, за рахунок руху інформаційних потоків від низу до верху. Тільки при наявності інформації ризик-менеджер буде мати можливість контролювати операційні ризики.

Отже, в банку повинна бути присутня культура управління ризиком, яка полягає в розумінні сутності ризику, як на рівні керівництва банку, так і на рівні рядових співробітників [1].

При цьому слід пам'ятати, що так як співробітники відіграють основну роль у виявленні операційних ризиків, то постає питання мотивації. Адже повідомляючи ризик-менеджеру про операційну подію, співробітник, як правило, тим самим розкриває свою помилку або помилку свого колеги. Оскільки на початковому етапі роботи по збору внутрішніх даних основна задача – зібрати статистичні дані та привчити персонал повідомляти про втрати, то не варто застосовувати заходи покарання у разі, якщо ризик-менеджер був сповіщений про операційну подію, в той час, коли на випадок приховування потенційних або фактичних втрат, повинні бути введені

штрафні санкції. Доцільною може бути періодична корпоративна розсилка з нагадуванням про необхідність повідомлення про можливі втрати з короткою пам'яткою про те, що таке операційний інцидент.

Крім цього, не варто забувати про необхідність розробки програм обізнаності (розробка навчальних презентацій, проведення семінарів, тренінгів) для працівників банку, з метою формування розуміння сутності операційних ризиків, необхідності та важливості управління ними, а також визначення вагомості ролі кожного з працівників у функціонуванні ефективної системи управління операційними ризиками у банку [8].

Управління операційними ризиками на українському банківському ринку на даному етапі знаходиться на стадії розвитку, тому важливо якісно і відповідально підходити до організації цього процесу, враховуючи досвід зарубіжних і вітчизняних банків. Крім цього, необхідним є вдосконалення комунікацій між банками з обміну інформацією по подіях, пов'язаних з операційними ризиками – випадках реалізації операційних інцидентів, в деяких ситуаціях потрібна налагоджена і ефективна співпраця з правоохоронними органами.

Використовувана на сьогодні в українських банках методологія вимірювання операційного ризику відносно проста і експериментальна і полягає у організації виявлення та фіксування кожного конкретного випадку його реалізації із зазначенням фінансових наслідків, якщо їх можна виміряти кількісно, та у проведенні експертної оцінки бізнес-процесів із застосування якісних підходів оцінки операційного ризику. Небагато банків розвивають складні методи розрахунків і намагаються врахувати негативний фінансовий вплив від реалізації операційного ризику на рівні структури свого капіталу відповідно до кращих зарубіжних практик, наприклад, за вдосконалим підходом розрахунку вимог до регулятивного капіталу «АМА» – *advanced measurement approach*, згідно регулятивних документів Базельського комітету з банківського нагляду [9].

Надійність банківських установ є особливо важливою для країн, які нещодавно запровадили ринкові механізми функціонування національної економіки. Банківська система України ще має накопичити власний досвід управління подіями і факторами, які можуть спричинити порушення її внутрішньої стабільності. Отже, адаптація ефективних методів та моделей управління операційними ризиками може розглядатися як одна із засад створення власних, вітчизняних підходів щодо забезпечення довгострокової надійності як комерційних банків України, так і банківської системи країни в цілому.

#### **Список використаних джерел:**

1. Hoffman D. G. *Managing Operational risk: 20 firmwide best practice strategies*. – John Wiley&Sons, 2002. – P. 412.
2. Лобанов А. А. *Энциклопедия финансового риск-менеджмента*. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 878 с.
3. Маккартни М. *Риск: управление риском на уровне топ-менеджеров и совета директоров*; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 234 с.

4. Дьяконов Г. И. Технологии эффективного управления операционными рисками // Банки и технологии. – 2007. – № 1. – С. 7.
5. Балашова Н. Управление операционным риском: анализ современных тенденций // Рынок ценных бумаг. – 2001. – № 7. – С. 4-5.
6. Савченко О. Г. Управління операційним ризиком у банківських установах ЄС // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Зб. наук. пр. – К.: Київський національний університет ім. Тараса Шевченка. – 2003. – № 41. – С. 18.
7. Крупка М. І., Кончаківський І. В., Скаско О. І. Роль системи оцінки ризиків (COP) у забезпеченні стабільності комерційних банків України // Фінанси України. – 2004. – № 9. – С. 100-101.
8. Harry Driessen ING Institutiona&Government Advisory consultant. Матеріали з семінару «Операційний ризик-менеджмент», 31.07.2006.
9. Базельський комітет з банківського нагляду. Міжнародна конвергенція вимірювання капіталу і стандартів капіталу: нові підходи». – Червень 2004.
10. Болгар Т. Н. Особенности разработкии необходимость внедрения стандартов «Базель-2» в национальную банковскую систему // Экономические науки. – 2006. – № 10. – С. 17-18.
11. Губарь Е. А. Базель II не стал первостепенной задачей // Коммерсантъ-Украина. – 2007. – № 197. – С. 8.
12. Козлов А. А. Базельский перевал // Аналитический банковский журнал. – 2006. – № 9. – С. 34.

**Кузьменко О.Г.**

*аспірант,*

*Українська академія банківської справи*

## **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ СТРАХОВИМ ПОРТФЕЛЕМ**

Вплив на формування величини і структури страхового портфеля відбувається в процесі управління ним та має на меті досягнення цілей і завдань страхової компанії на страховому ринку, забезпечення оптимального співвідношення доходності і ризику та отримання бажаного рівня прибутку.

В практиці вітчизняних страхових компаній застосування методів та інструментів управління страховим портфелем має обмежений і поодинокий характер, тоді як в розвинених країнах така діяльність є систематичною і відіграє провідну роль у забезпеченні фінансової стійкості страхових компаній та ефективності їх діяльності.

Серед цілей, що ставить перед собою страхова компанія в процесі управління страховим портфелем, можуть бути: забезпечення фінансової стійкості; одержання максимального прибутку; закріплення позицій на страховому ринку та збереження капіталу; збільшення частки ринку; забезпечення приросту капіталу; забезпечення платоспроможності; мінімізація ризиків.

Одночасне досягнення зазначених цілей є неможливим, оскільки практично кожна із них виключає усі інші. Наприклад, спрямованість страхової компанії на одержання максимального прибутку буде спонукати її

приймати на страхування «більш дорожчі» великі ризики, при цьому рівень її фінансової стійкості буде скорочуватися. Здійснення страховою компанією обов'язкових видів страхування забезпечує їй мінімальні витрати на охоплення частки ринку, проте дохідність таких операцій теж буде низькою, оскільки обмежена рівнем страхових тарифів, визначених законодавчо.

Таким чином, страхова компанія, визначаючи головну мету управління страховим портфелем, автоматично зосереджується на тих видах страхування і формує такий тип страхового портфеля, який дозволяє досягнути поставленої мети.

Грунтуючись на ідентифікованій головній меті управління страховим портфелем, повинні розроблятися стратегічні і тактичні цілі та завдання, які координуватимуть роботу з управління страховим портфелем в поточній діяльності страховика. Стратегічні цілі носять довгостроковий характер і уособлюють ті задачі управління, виконання яких забезпечить формування та підтримку бажаної структури страхового портфеля. В рамках розробки політики управління страховим портфелем до стратегічних завдань можна віднести різноманітні маркетингові заходи, у тому числі розробку асортименту страхових послуг, тарифної політики, політики просування певних видів страхових послуг. Крім того, до стратегічних цілей належить формування політики перестраховування, адже прийняття на страхування тих чи інших ризиків не можливе без наявності необхідного перестрахового покриття. Розробка і виконання стратегічних завдань відбувається переважно на початковому етапі формування страхового портфеля – до моменту виведення відповідної страхової послуги на ринок [1].

Тактичні цілі управління страховим портфелем спрямовані на забезпечення його якості та збалансованості у поточному періоді шляхом постійного моніторингу надходжень страхових премій і здійснення виплат, та, відповідно, застосовуються до уже сформованого портфеля страхових ризиків. Серед основних тактичних цілей управління страховим портфелем можна виокремити наступні: проведення оперативного моніторингу показників оцінки страхового портфеля; забезпечення безперервності надходжень страхових премій; виконання зобов'язань страхової компанії, забезпечення проведення страхових виплат.

Залежно від переліку цілей і завдань, а також моменту застосування управлінських заходів по відношенню до страхових ризиків, можна виокремити декілька етапів управління страховим портфелем. Перший етап управління починається з моменту створення страхової компанії і полягає у виборі видів страхування та формуванні асортименту страхових послуг, які вона надаватиме. Ключовими рішеннями щодо страхового портфеля на даному етапі є: формування моделі (способу) управління страховим портфелем; вибір типу страхового портфеля за ступенем ризику; визначення прийнятної структури страхового портфеля.

Другий і третій етапи управління страховим портфелем стосуються поточної діяльності страхової компанії і полягають у застосуванні актуарних методів, технічних прийомів та інших інструментів управління до ризиків, що пропонуються на страхування, та ризиків, що вже перебувають у страховому

портфелі, відповідно. Таким чином, основними завданнями другого етапу управління є проведення селекції ризиків, розробка і реалізація тарифної політики та здійснення маркетингових заходів.

Основні задачі третього етапу управління полягають в оптимізації вже сформованого страхового портфеля шляхом проведення операцій перестрахування та використання інших механізмів передачі ризиків, а також стосуються розробки і реалізації політики врегулювання страхових збитків. Поточне управління страховим портфелем спрямоване на те, щоб не допустити погіршення проміжних показників діяльності, що стосуються величини, структури портфеля, його диверсифікованості, збитковості, частки власного утримання.

Одним із ключових рішень, що приймаються на етапі стратегічного управління страховим портфелем, є вибір моделі управління. В залежності від ставлення страхової компанії до процесу відбору ризиків розрізняють активний та пасивний способи управління. При виборі активної моделі страхова компанія здійснює постійний контроль і аналіз ризиків, що приймаються на страхування. Регулювання структури страхового портфеля відбувається за рахунок внесення відповідних змін у тарифній політиці та використання інших маркетингових інструментів. Крім того, постійне відслідковування стану страхового ринку і змін у споживчому попиті дозволяє коригувати асортимент страхових послуг, у тому числі впроваджуючи інноваційні види страхових продуктів [2].

В результаті застосування активного способу управління склад і структура страхового портфеля змінюються дуже динамічно, а постійний моніторинг тенденцій розвитку страхового ринку дозволяє забезпечити високу дохідність такого портфеля. Зокрема, при активному управлінні портфелем оцінюється не тільки загальне співвідношення доходності та ризику, але й визначається питома вага договорів страхування з різним співвідношенням даних показників за видами страхування. Аналіз змін у складі і структурі портфеля за доходністю та ризиком має на меті не допустити зниження загального рівня доходності портфеля в динаміці, управляючи видами ризиків, що до нього включаються.

З іншого боку, необхідність проведення частих ринкових досліджень в процесі активного управління страховим портфелем потребує значних фінансових витрат страхової компанії, пов'язаних з оплатою послуг аналітичних центрів та інших сторонніх організацій або ж утриманням власного підрозділу, який би займався збором інформації, аналітичною та експертною роботою на страховому ринку. Тому застосування активного способу управління буде виправданим у випадку, коли компанія націлена на отримання високих прибутків від страхової діяльності, або ж за умови значної непередбачуваності загальноекономічної ситуації та нестабільності страхового ринку, що створює потребу частого перегляду сформованого страхового портфеля.

При застосуванні пасивної моделі управління, структура страхового портфеля формується з урахуванням довгострокової перспективи, тому до його складу, як правило, включаються ті види страхування, що

характеризуються низьким чи помірним ризиком. Дохідність такого портфеля також є низькою. Метою застосування пасивної моделі управління страховим портфелем є отримання регулярних стабільних надходжень і мінімізація витрат на здійснення управлінських заходів та моніторинг ринку. Перегляд портфеля здійснюється щорічно або лише раз на декілька років. Мінімізація ризиків досягається шляхом формування значно диверсифікованої структури портфеля, тому застосування даного підходу можливе лише для класичного (традиційного) страхового портфеля.

**Список використаних джерел:**

1. Лебединська Л. Д. Стратегічні аспекти сталого розвитку страхового ринку України під впливом глобалізаційних процесів / Л. Д. Лебединська, Л. М. Ремньова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 9. – С. 207–214.
2. Страховий і перестраховий ринки в епоху глобалізації: монографія / Козьменко О. В., Козьменко С. М., Васильєва Т. А. та ін. – Суми: Університетська книга, 2011. – 388 с.

**Павлушенко Т.О.**

*аспірант кафедри фінансів,*

*Київський національний торговельно-економічний університет*

**КОШТОРИС БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ, ЯК ІНСТРУМЕНТ  
ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ**

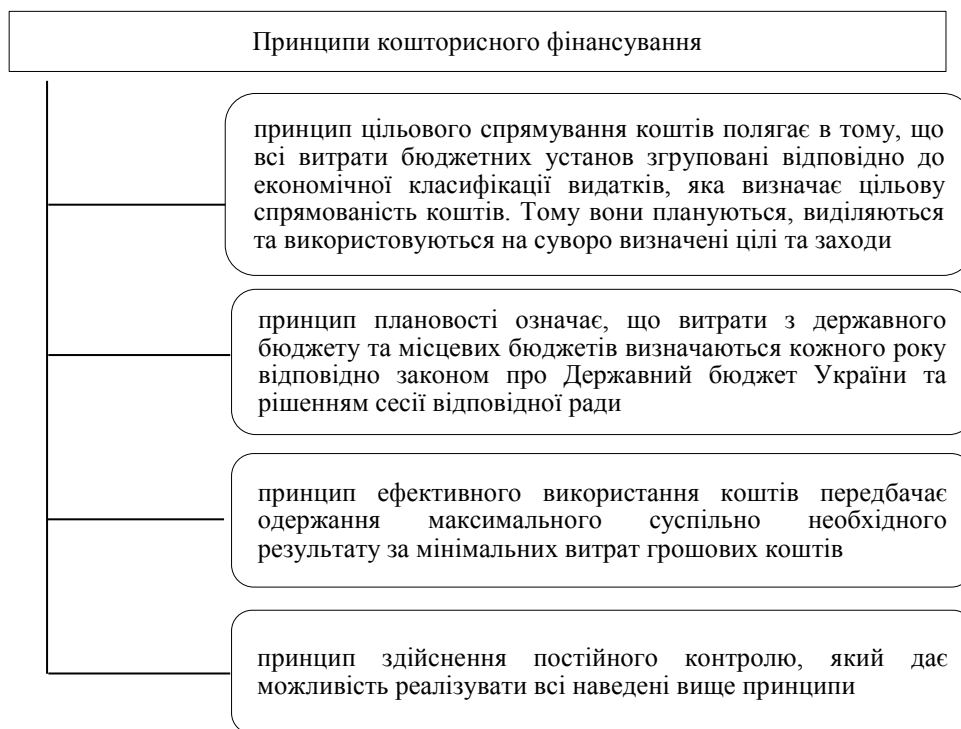
Ефективне функціонування будь-якої сфери діяльності людини та держави в цілому (в тому числі і бюджетної сфери) залежить від її фінансової забезпеченості. В умовах постійного розвитку економічної системи України актуальними є дослідження та удосконалення теоретичних аспектів механізму фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ, які є складовою господарського механізму держави. Бюджетні установи, як одні з основних учасників бюджетного процесу, в основному не мають своїх власних надходжень. Їх діяльність забезпечується за рахунок коштів Державного та місцевого бюджетів. Саме тому бюджетне фінансування є основною формою фінансового забезпечення бюджетних установ. Бюджетне фінансування – надання з бюджету у безповоротному порядку коштів на видатки, пов'язані зі здійсненням державних замовлень, виконанням державних програм, утриманням державних і комунальних установ та організацій. Являє собою процес виділення, зарахування, розподілу та перерахування коштів на рахунки розпорядників коштів у межах, визначених кошторисами і затверджених у бюджеті. Ґрунтується на двох основних принципах: плановості виділення та цільовому характері використання коштів.

Для запровадження ефективного державного контролю за витрачанням бюджетних коштів державними установами, що фінансуються з Державного і місцевих бюджетів із 1997 року було здійснено перехід на фінансування цих установ на основі кошторису. Саме тому виділення коштів з бюджету на

забезпечення діяльності апарату законодавчої та виконавчої влади, управління, суду й прокуратури, обороноздатності країни, на утримання соціально-культурної сфери, а також державних та комунальних підприємств, установ та організацій, які не мають своїх доходів (бюджетних установ), здійснюється шляхом кошторисного фінансування. Кошторисне фінансування – це метод безповоротного, безвідплатного відпуску грошових коштів на утримання установ, що перебувають на повному фінансуванні з бюджету, на основі фінансових планів – кошторисів витрат. Таким чином, за цим методом фінансується майже вся невиробнича сфера суспільства, що базується на державній або комунальній формі власності (бюджетна сфера). Обсяг передбачуваних витрат згідно з кошторисами закріплюється в бюджетах, які приймаються на відповідних рівнях – у Державному бюджеті, бюджеті Автономної Республіки Крим та місцевих бюджетах. Кошторисно-бюджетне фінансування здійснюється на основі загальних принципів бюджетного фінансування. Згідно Бюджетного кодексу України, бюджетні установи – органи державної влади, органи місцевого самоврядування, а також організації, створені ними у встановленому порядку, що повністю утримуються за рахунок відповідно державного бюджету чи місцевого бюджету. Кошторисне фінансування здійснюється на основі декількох принципів (*див. рисунок 1*) [3, с. 285]. Фінансовий контроль дає можливість перевірити обґрунтованість планів, виявити недоліки та помилки у фінансовій діяльності, проаналізувати їх виконання, вжити заходів з їх усунення, надати інформацію для планування державних витрат.

Порядок, який регулює складання, розгляд, затвердження та основні вимоги до виконання кошторисів бюджетних установ затверджений Постановою Кабінету Міністрів України № 228 від 28 лютого 2002 року. Згідно цієї постанови, кошторис бюджетної установи – основний плановий фінансовий документ бюджетної установи, яким на бюджетний період встановлюються повноваження щодо отримання надходжень і розподілу бюджетних асигнувань на взяття бюджетних зобов'язань та здійснення платежів для виконання бюджетною установою своїх функцій та досягнення результатів, визначених відповідно до бюджетних призначень.





**Рис. 1. Схема. Принципи кошторисного фінансування**

Форма кошторису затверджується Міністерством фінансів України.

Кошторис має два складники:

- загальний фонд (містить обсяг надходжень із загального фонду бюджету та розподіл видатків за повною економічною класифікацією видатків бюджету на виконання бюджетною установою основних функцій або розподіл надання кредитів з бюджету за класифікацією кредитування бюджету);
- спеціальний фонд (містить обсяг надходжень із спеціального фонду бюджету на конкретну мету та їх розподіл за повною економічною класифікацією видатків бюджету на здійснення відповідних видатків згідно із законодавством, а також на реалізацію пріоритетних заходів, пов'язаних з виконанням установою основних функцій, або розподіл надання кредитів з бюджету згідно із законодавством за класифікацією кредитування бюджету).

План асигнувань загального фонду бюджету, план надання кредитів із загального фонду бюджету, план спеціального фонду, план використання бюджетних коштів вищих навчальних закладів та наукових установ, закладів охорони здоров'я, що надають первинну медичну допомогу, помісячний план використання бюджетних коштів є невід'ємними частинами кошторису і затверджуються разом із ним. Форми зазначених планів затверджуються Мінфіном. Затверджені форми плану використання бюджетних коштів і помісячного плану використання бюджетних коштів можуть бути доповнені іншими показниками. Розрахунки, які обґрунтовують показники видатків бюджету або надання кредитів з бюджету, що включаються до проекту кошторису, є невід'ємною частиною кошторису. Розпорядники бюджетних коштів нижчого рівня погоджують форму розрахунків з головним розпорядником бюджетних коштів.

Установа незалежно від того, чи веде вона бухгалтерський облік самостійно, чи обслуговується централізованою бухгалтерією, для забезпечення своєї діяльності складає індивідуальні кошториси, плани асигнувань загального фонду бюджету, плани надання кредитів із загального фонду бюджету, плани спеціального фонду за кожною виконуваною нею бюджетною програмою (функцією), а вищі навчальні заклади та наукові установи, заклади охорони здоров'я, що надають первинну медичну допомогу, також індивідуальні плани використання бюджетних коштів та індивідуальні помісячні плани використання бюджетних коштів. Кошториси не складаються за бюджетними програмами, призначення за якими встановлюються законом про Державний бюджет України, за загальнодержавними витратами та рішенням відповідної ради про затвердження місцевого бюджету у частині міжбюджетних трансфертів, здійснення передачі бюджетних призначень головним розпорядникам бюджетних коштів і бюджетних програм щодо виконання державою гарантійних зобов'язань за кредитами, залученими під державні гарантії, мобілізаційної підготовки галузей національної економіки, резервного фонду місцевих бюджетів, а також за бюджетними програмами щодо виплати пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, призначених за різними пенсійними програмами.

Установам можуть виділятися бюджетні кошти тільки за наявності затверджених кошторисів, планів асигнувань загального фонду бюджету, планів надання кредитів із загального фонду бюджету, планів спеціального фонду, а вищим навчальним закладам та науковим установам, закладам охорони здоров'я, що надають первинну медичну допомогу, також за наявності затверджених планів використання бюджетних коштів і помісячних планів використання бюджетних коштів. Також установи мають право брати бюджетні зобов'язання, витратити бюджетні кошти на цілі та в межах, установлених затвердженими кошторисами, планами асигнувань загального фонду бюджету, планами надання кредитів із загального фонду бюджету, планами спеціального фонду, а вищі навчальні заклади та наукові установи, заклади охорони здоров'я, що надають первинну медичну допомогу, також установлених затвердженими планами використання бюджетних коштів і помісячними планами використання бюджетних коштів.

Слід зазначити, що кошторисне фінансування, як метод фінансового забезпечення, має як переваги, так і недоліки. Серед переваг кошторисного фінансування слід відмітити те, що за допомогою даного методу забезпечується відповідність доходної та видаткової частини кошторису, тобто фінансування планових витрат бюджетної установи відбувається в повному обсязі. Окрім того, кошторисне фінансування передбачає жорсткий та постійний фінансовий контроль за витрачанням грошових коштів. Одночасно, кошторисне фінансування має значні недоліки, які пов'язані з тим, що даний метод не передбачає достатніх стимулів для раціонального і ефективного господарювання та взаємозв'язку між рівнем фінансування бюджетної установи та результатами її діяльності. Відповідно здійснюється фінансування лише мережі бюджетних установ, а не наданих ними послуг. Окрім того, законодавством закріплено зв'язок джерел надходження коштів

спеціального фонду з напрямками їх використання і заклад не може вільно, на власний розсуд розпоряджатися заробленими коштами, тобто фактично відсутня фінансова автономія бюджетних установ.

Отже, можна зробити висновок, що кожна бюджетна установа для забезпечення своєї діяльності та виконання покладених на неї функцій повинна складати індивідуальні кошториси, плани асигнувань загального фонду бюджету, плани надання кредитів із загального фонду бюджету, плани спеціального фонду за кожною виконуваною нею бюджетною програмою (функцією). Кожна бюджетна установа є розпорядником бюджетних коштів. Розпорядники бюджетних коштів нижчого рівня погоджують форму розрахунків з головним розпорядником бюджетних коштів. Тобто є певний порядок складання проектів кошторисів, їх розгляду, затвердження та виконання. В процесі виконання бюджету важливо, щоб фінансові ресурси, надані головному розпоряднику бюджетних коштів, спрямовувалися і контролювалися з метою досягнення цілей та завдань затвердженого бюджету.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бюджетний кодекс України. Закон від 08.07.2010 № 2456-VI / [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon4.rada.gov.ua>
2. Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ: Постанова Кабінету Міністрів України від 28 лютого 2002 року № 228 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon2.rada.gov.ua>
3. Булгакова С. О., Василенко Л. І., Єрмошенко Л. В., Александров В. Т., Недбаєва С. М. Державні фінанси: Фінанси. Бюджетна система України. – Том 1. – Київ: НВП «АВТ лтд.», 2004.
4. Пігуль Н. Г., Люта О. В. Особливості реалізації фінансового механізму бюджетних установ [Електронний ресурс]. – Режим доступу [http://uabs.edu.ua/images/stories/docs/K\\_F/Liuta\\_008.pdf](http://uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_F/Liuta_008.pdf)
5. Чуприна Л. М. Бюджетна установа, як особливий суб'єкт фінансовий правовідносин // Бюлетень Міністерства юстиції України № 2 (88) 2009.

**Паталєста А.О.**

*студент;*

**Александрова Г.М.**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*Донецький національний університет економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського (м. Кривий Ріг)*

#### **ДЕФІНІЦІЯ «СТРАХОВИЙ РИНОК»: НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ**

Повноцінний страховий ринок є необхідною умовою покращення стану і добробуту населення та фактором сталого розвитку економіки країни. В Україні цей сектор знаходиться на ранній стадії свого розвитку і має деякі

проблеми. Тому подальший його розвиток має набути пріоритетного значення в економічній та соціальній аспектах політики держави.

У сучасній економіці через страхування реалізується державна політика соціально-економічного захисту населення, а також формуються значні інвестиційні ресурси.

Розвиток страхового ринку і використання його в інтересах сталого розвитку національної економіки в умовах її інтеграції у світове економічне співтовариство та посилення процесів глобалізації є важливим компонентом національної безпеки. Міжнародна кооперація в страхуванні сприяє функціонуванню таких секторів економіки, як міжнародна торгівля, перевезення, авіація, космонавтика і туризм [3].

Сучасний страховий ринок формується в умовах поступового підвищення базових макроекономічних показників, зокрема зростання валового внутрішнього продукту, низькі темпи інфляції, стабільність національної валюти, що дає змогу забезпечити динамічний його розвиток.

Крім позитивних макроекономічних показників, існують такі передумови розвитку національного страхового ринку:

- поступове зростання доходів населення з тенденцією до подолання низького рівня платоспроможності;
- підвищення заінтересованості юридичних та фізичних осіб у захисті своїх майнових інтересів;
- збільшення кількості прибуткових підприємств;
- законодавче запровадження обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів;
- розвиток ринків фінансових послуг (у тому числі фондового ринку) та формування національної системи іпотечного кредитування;
- запровадження системи недержавного пенсійного забезпечення.

Для визначення економічного змісту поняття «страховий ринок» використаємо системний підхід. Будь-який ринок – це система, що складається зі взаємопов'язаних елементів, відносин, організованих для досягнення певної мети. Ця система володіє притаманними їй властивостями та кількісними характеристиками, і головне завдання системного підходу при визначенні поняття «страховий ринок» полягає у розгляді складових цього ринку [5]. У вітчизняній літературі існує перелік підходів до визначання поняття «страхового ринку» (табл. 1).

Таблиця 1

**Підходи до визначення поняття «страхового ринку» [2]**

| Автор                                       | Визначення                                                                                                                                                                    |
|---------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| І. Краснова,<br>В.В. Шахов,<br>В.Б. Гомелля | Страховий ринок – це певний економічний простір, де формуються попит на специфічну послугу, народжується пропозиція цієї послуги та створюються умови для реалізації послуги. |
| О.А. Гвозденко                              | Страховий ринок – це сукупність економічних відносин з купівлі-продажу страхової послуги, що виражається в                                                                    |

|                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                               | захисті майнових інтересів фізичних та юридичних осіб при настанні страхових випадків за рахунок грошових внесків страхувальників.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| В.В. Шахов,<br>Б.Ю. Сербі-<br>новский,<br>Т.А. Ротова,<br>Л.С. Руденко                        | Страховий ринок – це форма організації грошових відносин з формування та розподілу страхового фонду для забезпечення страхового захисту суспільства, а також сукупність страхових організацій, які беруть участь в наданні відповідних послуг.                                                                                                                                                                                                        |
| Л.Е. Рейтман,<br>Т.А. Ротова,<br>Л.С. Руденко                                                 | Страховий ринок – це система економічних відносин, складова сфера діяльності страховиків і перестраховиків на певній території по наданню відповідних страхових послуг страхувальникам. Гнучка система страхових послуг пристосована до інтересів страхувальників.                                                                                                                                                                                    |
| А.К. Шихов                                                                                    | Страховий ринок – це сфера специфічних відносин, що виникають між страхувальниками, які потребують через можливе випадкове настання несприятливих подій страхового захисту своїх майнових інтересів, і страховиками, що забезпечують його за рахунок використання ними страхових фондів, сформованих із сплачуваних страхувальниками грошових внесків.                                                                                                |
| Ю.М. Журав-<br>льов                                                                           | Страховий ринок – це система економічних відносин, яка становить сферу діяльності страховиків і перестраховальників в даній країні, групі держав та в міжнародному масштабі по наданню відповідних страхових послуг страхувальникам. Разом з тим автор виділяє і термін «обмежений страховий ринок». Якщо страхування або перестрахування не можуть бути розміщені на страховому ринку якої-небудь іншої країни повністю, то такий ринок є обмеженим. |
| А.В. Криво-<br>ручко                                                                          | Страховий ринок – це сфера фінансово-економічних відносин між страховиками і страхувальниками з надання страхових послуг і захисту майнових інтересів юридичних осіб і громадян, а також зі здійснення відповідної фінансової діяльності у межах чинного законодавства з боку комерційних страхових компаній і фірм чи державних організацій.                                                                                                         |
| Л.О. Орленюк-<br>Малицька,<br>О.Д. Вовчак,<br>Т.А. Ротова,<br>Л.С. Руденко,<br>В.Д. Базилевич | Особлива сфера грошових відносин, де об'єктом купівлі-продажу є специфічна послуга – страховий захист і на якому формуються попит та пропозиція на цю послугу.                                                                                                                                                                                                                                                                                        |

З наведеної табл. 1 бачимо, що загалом страховий ринок розглядають в економічній літературі як систему суспільних, економічних, фінансово-економічних чи грошових відносин, особливу соціально-економічну структуру, економічне середовище функціонування страховиків, економічний простір, сукупність страхових компаній, форму взаємозв'язку між учасниками страхових правовідносин, частину фінансового ринку, окрему сферу послуг, форму функціонування сукупного страхового фонду.

Інакше кажучи, в широкому розумінні страховий ринок є сукупністю економічних відносин з приводу купівлі-продажу страхових послуг, тобто ринок забезпечує органічний зв'язок між страховиками та страхувальниками і тут здійснюється обов'язкове визнання страхової послуги. При цьому необхідною умовою існування страхового ринку є наявність суспільної потреби страховиків, які можуть задовольнити ці потреби. Об'єктивною основою страхового ринку є виникнення в процесі відтворення необхідності надання грошової допомоги потерпілим у випадку настання непередбачених подій. При цьому основними законами його функціонування є економічні закони попиту і пропозицій, закон вартості, накопичення капіталу, закон додаткової вартості, закон конкуренції.

Поряд з цим, страховий ринок є складовою фінансового ринку, що представляє особливе соціально-економічне середовище, де об'єктом купівлі-продажу є страховий захист, формується попит і пропозиція на нього, а сукупність всіх його суб'єктів функціонує в системі економічних, фінансових, договірних, інформаційно-консультаційних та інших відносин, що обумовлені необхідністю страхової послуги і виникають між ними на всіх етапах її надання [4].

Проте розглянуті вище визначення не повною мірою відбивають справжню сутність страхового ринку. На нашу думку, страховий ринок – це система стійких економічних відносин між покупцями (споживачами, вигодонабувачами), посередниками і продавцями, а також страховиками і регуляторними органами, пов'язаних із формуванням попиту, пропозиції та ціни на прямий страховий захист і перестрахування, які матеріалізуються у страхових, перестрахувальних і супутніх послугах у певній країні, групі країн чи міжнародному масштабі, що піддається регулюванню.

Існують значні переваги функціонування страхового сектора, які стосуються всіх верств населення та секторів економіки. Але потрібно також пам'ятати про витрати, пов'язані зі страхуванням.

Хоча страхування надає надзвичайні переваги, його економічні та соціальні витрати можуть бути значними та мають бути взяті до уваги. Перш за все, страховики заморожують економічні ресурси та спричиняють видатки на продаж та адміністрування. Крім того, страхування може призводити до нечесної та необміркованої поведінки (моральні збитки). Гарантоване фінансове відшкодування може призвести до шахрайства або до завищених позовів та недбалого ставлення до потенційних втрат. Дорожньо-транспортна пригода може бути фальсифікована, а шкода може бути перебільшена задля отримання більшої страхової виплати від страхової компанії. Також можуть існувати значні соціальні та економічні витрати, якщо регулювання та нагляд

за страховими компаніями є недостатнім. Без сильного регулювання та конкурентного середовища власники страхових полісів не будуть захищені від неплатоспроможності та несумлінної поведінки страхових компаній. Вони будуть не в змозі захистити свої права та будуть примушені платити занадто високі страхові премії. Страхування може також використовуватися для таких злочинних цілей, як відмивання грошей, уникнення оподаткування або нелегальне збагачення [1].

Отже, підсумовуючи вищезазначене, можна сказати, що страховий ринок – це специфічна сфера економічних відносин, в якій формується попит на страхові послуги, що виражається в захисті майнових інтересів фізичних та юридичних осіб при настанні страхових випадків за рахунок грошових внесків страхувальників. Порівнюючи витрати та вигоди страхування, можна дійти висновку, що соціальні та економічні переваги страхування переважають потенційні витрати. У зв'язку з цим, обов'язком держави залишається забезпечення цієї передумови. Тільки за умови існування відповідного регулювання та правової системи з належним наглядом можна контролювати і мінімізувати витрати, пов'язані зі страхуванням.

#### **Список використаних джерел:**

1. Гамакова О. О. Методи державного регулювання ринку страхових послуг // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 10. – С. 71-73.
2. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. Страхування: Термінологічний словник. – 2-е вид. та доп. – Л.: Видавництво «Бескид Біт», 2012. – 104 с.
3. Осадец С. С. Страхування: Підручник // Керівник авт. кол. і наук. ред. С. С. Осадец. – К.: КНЕУ, 2006. – 508 с.
4. Фурман В. М. Страховий ринок в Україні: проблеми становлення та стратегія розвитку: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук / В. М. Фурман. – К.: Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАНУ», 2010. – 36 с.
5. Хорін Л. Концепція розвитку страхового ринку: з невідомого минулого у незрозуміле майбутнє. // Фінансовий ринок України. – 2013. – № 11. – 26 с.

**Шевчук Ю.С.**

*студентка,*

*Науковий керівник: Сусіденко Ю.В.*

*кандидат економічних наук, доцент,*

*Вінницький торговельно-економічний інститут*

*Київського національного торговельно-економічного університету*

## **ДІЯЛЬНІСТЬ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСІВ В УКРАЇНІ**

Існування міжнародних фінансів тісно пов'язане із діяльністю міжнародної економіки, яку формують ті складові національної економіки, що зумовлені міжнародними зв'язками. На сучасному етапі економічного розвитку міжнародні фінанси мають форму досить складної системи

міжнародних потоків грошових коштів і пов'язаних із ними відносин. Міжнародні фінанси займають активну позицію в антикризовому управлінні та фінансової стабільності, результативність відповідної допомоги та її наслідки для економічного відновлення України, а також світової економіки.

Важлива роль в системі міжнародних фінансів належить процесу залучення фінансових ресурсів інших країн та міжнародних фінансових організацій. Вони використовуються з метою сприяння підприємницької діяльності, залучення коштів для фінансування дефіциту державного бюджету та платіжного балансу проведення структурних перебудов в економіці, реалізації окремих цільових соціально–економічних програм та забезпечення інших напрямків розвитку [3, с. 357].

Розширення сфери міжнародного інвестування невід'ємне від інтернаціональної діяльності підприємств, збільшення кількості транснаціональних корпорацій, зміцнення потужності кожної сфери діяльності.

За цих умов для України вигідною потребою оптимізації співробітництва з МФО в контексті задоволення національних інтересів, урахування сучасних викликів і загроз зовнішнього середовища, а також забезпечення довгострокового економічного зростання [1, с. 36].

Особлива роль належить залученню іноземних інвестицій на основі позицій договорів та угоду про спільну інвестиційну діяльність. Перед Україною постала потреба в розширенні зовнішнього фінансування та залученні нових джерел інвестування важливих соціально–економічних проектів. За умовами складання та участю суб'єкта інвестиційної діяльності використовуючи об'єкт іноземних інвестицій [3, с. 362].

Мета полягає в обґрунтуванні напрямів підвищення результативності залучення ресурсів міжнародних фінансових інституцій шляхом модернізації механізмів їх залучення та адаптації форм співробітництва з МФО для ефективності економічного зростання в Україні. Сьогодні в багатьох галузях народного господарства жодна велика промислова група не може навіть уявити розвиток своєї діяльності в національних межах [2, с. 12].

Одним із стратегічним завдань є вдосконалення видів та форм залучення зовнішніх ресурсів МФО гарантовано та розширення національних виробників і реалізації спільних із міжнародними фінансовими організаціями проектів.

Одним із найважливішим спостереженням міжнародних фінансів є спостереження за динамікою міжнародних резервів. Міжнародні резерви складаються з резервів у конвертованих іноземних валютах, резервної позиції у МВФ, спеціальних прав запозичення (СПЗ), монетарного золота, готівки в іноземній валюті або коштів на рахунках за кордоном, цінних паперів, що випущені нерезидентами, та будь-яких інших резервних активів за умови забезпечення їх надійності та ліквідності, що є в розпорядженні Національного банку України [5]. Зважаючи на уповільнення динаміки міжнародних резервів України, що впливає на стан національного золотовалютного запасу в державі (Рис. 1). Дані про стан міжнародних



резервів та ліквідність в іноземній валюті містять інформацію щодо офіційних резервних активів, інших активів в іноземній валюті, передбачених короткострокових чистих витрат активів в іноземній валюті, умовних короткострокових чистих витрат активів в іноземній валюті та довідкові статті відповідно до методології, викладеної в керівництві з Міжнародних резервів та ліквідності в іноземній валюті: керівництво для шаблону даних (МВФ, 2013) [5].



**Рис. 1. Динаміка міжнародних резервів у 2005-2014 рр. [4]**

Міжнародний Валютний фонд є провідною в світі організацією, яка здійснює постійний нагляд і спостереження за глобальною економікою.

Основними цілями діяльності МВФ є сприяння розвитку міжнародної торгівлі й співробітництва у сфері валютного регулювання та надання кредитів у іноземній валюті для вирівнювання платіжних балансів країн.

Отже, спираючись на величезний досвід Міжнародних фінансових організацій, слід зауважити, що Україна стає на шлях розвитку в Європейському напрямку, що звичайно ж покращить міжнародні відносини держави та та дозволить показати соціально-економічний рівень України.

На сьогодні в Україні спостерігається стрімкий розвиток міжнародних фінансів, що передбачає вирішення не тільки зовнішніх проблем, а й відповідного забезпечення також внутрішнього середовища.

Для України економічне відновлення є важливим завданням державного значення для виконання якого можуть активно залучитися різні суб'єкти фінансування міжнародних фінансових організацій.

**Список використаних джерел:**

1. Базиліук Я. Б. Пріоритетні напрями підвищення результативності співробітництва України з Міжнародними фінансовими організаціями // Фінанси України. – 2014. – № 1. – С. 33–46.
2. Власюк О. С., Давиденко С. В, Венцовський Д. Ю. Стан а проблеми співробітництва України з міжнародними організаціями // Фінанси України. – 2013. – № 11. – С. 7–22.
3. Кудряшов В. П. Курс фінансів. – Міжнародні фінанси. – 2008. – С. 356.
4. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/>
5. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/>

**Шупа Л.З.**

*аспірант,*

*Тернопольский национальный экономический университет*

## **АСИММЕТРИЯ ИНФОРМАЦИИ В МЕДИЦИНСКОМ СТРАХОВАНИИ**

Асимметрия информации – одна из наиболее важных проблем современной Украины и стран СНГ. Неполнота информации приводит к неэффективному функционированию рынков, неопределенности и рисков, ограничения конкуренции, а не взаимовыгодных рыночных операций.

Асимметрия информации не позволяет основному потребителю грамотно ориентироваться на данном рынке, выбрать наиболее лучший продукт по оптимальной цене и соответствующим качеством. В связи с этим исследования неполноты информации на рынке в условиях современной Украины является актуальным.

Рынки с асимметричной информацией – это рынки, на которых возникает ситуация, где часть участников сделки владеет важной информацией, которой не обладают другие заинтересованные лица; характерна для многих ситуаций в бизнесе. Так, продавец продукта знает о его качестве больше, чем покупатель. Работник знает о своих способностях совершеннее, чем предприниматель [1, с. 191].

Асимметричная информация охватывает различные сферы деятельности. Она свойственна как для рынка продуктов, так и финансовым рынкам (рынка страхования, рынка кредитов), а также наблюдается на рынке труда.

Регулирование проблемы асимметрии информации может проводиться на уровне оптимизации экономической системы в целом. При этом рыночная информация играет роль общественного блага, а ее распространение – одна из важнейших функций общества. Поэтому определяющими способами снижения асимметрии информации является законодательное регулирование экономической деятельности, развитие и поддержка государством деятельности общественных организаций – союзов (ассоциаций) потребителей

и производителей, социальное страхование, организация институтов информационного посредничества – кредитных бюро, накапливают ретроспективную информацию институционального характера [2].

Преодоление проблемы асимметрии информации на уровне функционирования экономических агентов должно осуществляться на уровне фирмы. Причем часто фирмам приходится решать проблему как со стороны спроса, где асимметрия информации проявляется в скрытых для фирмы характеристиках покупателей, так и со стороны предложения, где фирма должна предостеречь себя от проявлений негативного отбора.

Наиболее фундаментальной причиной того, что рынки с несовершенной информацией отличаются от рынков с совершенной, является то, что они передают информацию, и участники рынка знают это, что, в свою очередь, влияет на их поведение. У яких би формах не проявлялися наслідки асиметрії інформації, всі вони свідчать про те, що асиметрія інформації чинить серйозний негативний вплив, що виражається в зниженні ефективності прийнятих учасниками ринку рішень, функціонування самого ринку та економіки в цілому.

Классическим примером считается асимметрия информации на рынке медицинских услуг, состоящий во взаимоотношениях врача и пациента. В этой ситуации пациенту не принадлежит решающее слово в объективной оценке своего здоровья, а врачу. Пациенту гораздо труднее оценить моральные качества и профессиональное мастерство врача, от которых зависит результат операции и эффективность медицинской помощи. На рынке медицинских услуг пациент оказывается в неравном положении по сравнению с врачом, поскольку нарушается суверенитет потребителя. Если рынок медицинских услуг оказывается монопольным, то всевластная частная монополия демонстрирует не менее недостатков, чем государственная. Прежде всего, искусственно завышаются цены на медицинские услуги, идет увеличение ненужных лечебных действий. На рынке медицинских услуг потребитель нуждается в квалифицированной поддержке, которую оказывают страховые компании, которые контролируются государством. Асимметрия информации порождает такие последствия оппортунистического поведения, как моральная опасность нерационального потребительского выбора и неблагоприятный (тенденциозный) отбор.

Моральная опасность нерационального потребительского выбора – это проблема неспособности потребителя получить и оценить визуальную информацию о действиях своего исполнителя, обусловлена трудностями оценки качества услуг. Оценка услуги осуществляется после ее завершения и приходится учитывать влияние на качество множества внешних факторов, не зависящих от поставщика услуг. Например, в госпитале больной, лежа на операционном столе, не может контролировать качество проводимой операции врачами, и не может вмешаться в ход операции. О качестве операции он может судить только после ее проведения, по данным анализов послеоперационного состояния своего здоровья. Разумеется, на результат операции влияет не только профессиональное мастерство хирургов, но и

многие другие факторы (например, возрастные особенности, количество перенесенных к этому операций и т.д.).

С фактором нравственной опасности тесно связана проблема тенденциозного отбора, которая особенно остро возникает в медицинских и страховых услугах. Поскольку у врачей существует преимущество, по сравнению с пациентом, по информации о состоянии здоровья, они могут отказаться принять на лечение или операцию пациента с высоким риском негативного результата, чтобы не подорвать свою репутацию. Для преодоления асимметрии информации необходимо вмешательство государства с тем, чтобы поддерживать и развивать неценовую сигнальную систему (лицензирование, аккредитацию и стандартизацию качества услуг и работ, аттестацию работников по уровню квалификации и т. д.).

Существует несколько методов противостояния такой ситуации. Среди самых распространенных из них можно назвать следующие:

- установление лимита ответственности страховщика;
- установление срока отсрочки между моментом заключения договора и моментом начала действия обязанностей страховой компании;
- установление индивидуального риска заболеваемости.

Государство содействует организации страхования, призванного помочь уменьшить фактор риска путем его объединения и равномерного распределения между экономическими агентами. Так, страховые компании в здравоохранении берут на себя функцию представлять и защищать интересы пациентов, используя для этого квалифицированную помощь экспертов-медиков. Но, разумеется, проблема нравственной опасности и тенденциозного отбора с созданием страховых компаний полностью не снимается. Они сами могут оказаться в ситуации моральной опасности, поскольку, выдавая пациенту страховой полис, они полностью не контролируют отношения врача и пациента.

#### **Список использованных источников:**

1. Шевченко Т. И. Анализ сущности асимметричной информации и информационная асимметрия на современных рынках Украины [Текст]: учеб. пособие / Т. И. Шевченко. – М.: Высш. шк., 2010. – 191 с.
2. Исследовано в Украине [Электронный ресурс]: багатопредмет. наук. журн. // Вестник № 3 / – Н. А. Ковальчук; Терноп. нац. экон. ун-т. – Электрон. текст. данные. – Т., 2010. – Режим доступа: <http://nbuv.gov.ua>. – Название с экрана.

## ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

**Колєснікова К.О.**

*студентка,*

*Національний гірничий університет*

### НОВОВВЕДЕННЯ У ПОДАТКОВОМУ КОДЕКСІ: ЩО ДО ЧОГО

З першого вересня вступив у силу Закон України від 17.07.2015 р. № 655-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо зменшення податкового тиску на платників податків». Що нового та які зміни приніс нам цей Закон розберемося далі.

Перші зміни торкнулися п.п. 14.1.11 п. 14.1 статті 14 ПКУ. Зокрема щодо визначення безнадійної заборгованості. Тепер, окрім перевищення встановленої державою суми у 365400 грн. заборгованість, що може бути визначена як безнадійна, повинна бути простроченою понад 180 днів. Також, якщо дії по примусовому стягненню майна боржника не призвели до погашення заборгованості повністю і дана заборгованість є простроченою, вона теж визнається безнадійною. Додано ще й нову ознаку («з») п.п. 14.1.11 п.14.1 ст. 14 ПКУ): безнадійною вважається заборгованість визнаних у встановленому порядку банкрутами суб'єктів господарювання, або таких, що у зв'язку з ліквідацією припинили свою діяльність як юридичні особи.

Зміни у статті 14 ПКУ торкнулись і вартості основних засобів. Відтепер, гранично низькою межею цінності для визнання матеріальних активів основними засобами є 6000 грн. замість 2500 грн., як було раніше.

У статті 46 (п. 46.4) ПКУ встановлено, що платники податків, які згідно із ПКУ зобов'язані подавати податкові декларації в електронній формі, подають і доповнення до таких декларацій в той же спосіб.

Щодо терміну надсилання податкових декларацій поштою, то його подовжили на п'ять днів. Наразі, податкові декларації необхідно відправити до відповідних контролюючих органів не пізніше п'яти днів до закінчення граничного строку їх подання, а не десяти, як це було раніше (п.49.5 ст.49 ПКУ).

Узагальнюючі податкові консультації тепер видаватиме Міністерство фінансів України (п.п. 14.1.173 п. 14.1 ст.14) та оприлюднюватиме їх протягом п'яти календарних днів на своєму офіційному сайті (п. 52.6 ст. 52 ПКУ). Податкові ж консультації, крім узагальнюючих, надаватимуться в усній, письмовій та електронній формах. Усна консультація проводитиметься контролюючими органами. А письмові та електронні консультації повинні бути надані контролюючими органами в АР Крим, містах Києві та Севастополі, областях, міжрегіональними територіальними органами, центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну податкову і митну політику. Такі консультації протягом десяти календарних днів із дня їх надання обов'язково повинні бути розміщені на сайті того органу, яким

надавалась консультація (без зазначення платника податків, якому була надана така консультація, та його податкової адреси) (п. 52.4 ст. 52 ПКУ).

Надані в усній або письмовій формі консультації повинні обов'язково містити (п. 52.3 ст. 52 ПКУ):

- опис питань, що порушуються платником податків, з урахуванням фактичних обставин, вказаних у зверненні платника податків;
- обґрунтування застосування норм законодавства;
- висновок з питань практичного використання окремих норм податкового законодавства.

Відповідно до п. 53.3 ст. 53 ПКУ платник податків може оскаржити у судовому порядку індивідуально надану йому податкову консультацію або наказ про проведення узагальнюючої податкової консультації, якщо вважає що вони невідповідні. При задоволенні вимоги платника, має надатися нова податкова консультація протягом 30 днів після набрання чинності рішення суду.

До статті 58 «Податкове повідомлення-рішення» у п. 58.1 доповнено умови, за яких контролюючий орган повинен надіслати або вручити платнику податків податкове повідомлення-рішення. А саме, тепер даний документ видається ще й за умов встановлення факту заниження або завищення сум податкових зобов'язань та податкового кредиту заявлених у податкових деклараціях. Не враховуються випадки, коли такі заниження чи завищення вже враховані у інших винесених податкових повідомленнях-рішеннях.

Також, якщо платнику податків не було надано податкове повідомлення-рішення за результатами складання акта перевірки або його було відкликано згідно зі ст. 60 ПКУ, то контролюючий орган та інші державні органи не мають права використовувати акт перевірки для висновків щодо відносин платника податків з його контрагентами (п. 86.7 ст. 86 ПКУ).

Внесено до Податкового кодексу також і деякі зміни щодо взяття на облік нерезидента, який отримав майнові права на нерухомість або землю, що підлягають оподаткуванню. За умови, коли спосіб та цілі отримання нерезидентом цього майна не зацікавлені у створенні відокремленого підрозділу даної іноземної організації або її постійного представництва на території України, такий нерезидент на облік береться за місцезнаходженням у контролюючому органі. Взяття на облік можливе за надання таких документів [1]:

- заяви за формою, затвердженою центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову політику;
- копії витягу з торговельного, банківського або судового реєстру, виданого в країні реєстрації іноземної компанії, організації та легалізованого в установленому порядку, якщо інше не передбачено міжнародними договорами, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, що супроводжується нотаріально засвідченим перекладом українською мовою;
- нотаріально засвідченої копії правовстановлювальних документів, якими підтверджується право власності на нерухомість або право власності чи користування земельною ділянкою, виданих та зареєстрованих на ім'я нерезидента уповноваженими органами України;
- дані про представника платника податку.

До статті 79 додано пункт 79.5 яким передбачається можливість заміни документальної невиїзної перевірки на документальну виїзну перевірку за бажанням та письмовим зверненням платника податків.

Також, абзацом третім п.81.1 ст. 81 ПКУ визначено конкретні вимоги до змісту наказу про проведення перевірки, копія якого подається платникові податків. Зокрема у наказі повинні бути присутні мета, вид та підстави для перевірки, що дасть змогу платникові чітко зрозуміти що, як і чому буде перевірятись. На приказі обов'язково має бути підпис керівника контролюючого органу або його заступника та печатка контролюючого органу. Тільки тоді наказ буде визнано дійсним.

Стосовно арешту майна у статті 94 також внесено невеличкі зміни. Так, до однієї з обставин проведення арешту майна, а саме до пп. 94.2.3 п. 94.2 ст. 94 ПКУ додано відмову у проведенні або допуску до проведення фактичної перевірки посадовими особами контролюючого органу.

Відповідно до змін у ст. 129, нарахування пені за помилки у податковій звітності тепер здійснюється через 90 днів після граничного строку сплати грошового зобов'язання (п. 129.1 ст. 129 ПКУ). Також, якщо платник податку самостійно виявить помилки у податковій звітності та внесе відповідні зміни протягом 90 календарних днів із дня, наступного за останнім днем сплати грошового зобов'язання, то пеня йому не нараховується (п. 129.9 ст. 129 ПКУ).

Доповнення ПКУ торкнулось і розділу XX «Перехідні положення». Зокрема було додано п. 35 підрозділу 10, у якому право на скасування сплачених штрафних (фінансових) санкцій надається платникові, який:

- має обсяг доходу менше 20 млн. грн. за попередній звітний рік;
- без оскарження податкового повідомлення-рішення сплатив усі штрафні (фінансові) санкції, нараховані на суму податкового зобов'язання;
- сплатив усі штрафи у визначені ПКУ терміни.

Таке право на скасування штрафів надається тимчасово, лише до 31 грудня 2016 року включно. Скасування відбувається у встановленому центральним органом виконавчої влади порядку впродовж десяти днів із дня сплати податкового зобов'язання. У разі повторного визначення суми податкового зобов'язання з того ж самого податку або збору, зазначена норма не застосовується і сплачене податкове зобов'язання подальшому оскарженню не підлягає.

На цьому зміни закінчуються. Цим Законом Верховна Рада намагається знизити податковий тиск на платників податків. Чи допоможуть ці зміни і як довго існуватиме Податковий кодекс у даній редакції ми ще побачимо. Наразі хочеться сподіватись, що ці зміни – це не останній крок на шляху до фінансового благополуччя нашої країни.

#### **Список використаних джерел:**

1. Закон України від 17.07.2015 р. № 655-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо зменшення податкового тиску на платників податків».
2. Податковий кодекс України: від 02.12.2010 р. № 2755-IV // Відомості Верховної Ради України.

## **МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

**Крицун К.І.**

*аспірант;*

**Ляшенко О.І.**

*доктор економічних наук, професор,*

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

### **ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ ПЕРЕТВОРЕННЯ НЕСТАЦІОНАРНИХ РЯДІВ ДО СТАЦІОНАРНИХ НА ПРИКЛАДІ ЕКОНОМІЧНИХ ДАНИХ УКРАЇНИ**

Одним із основних показників, що визначає економічний стан країни є валютний курс. Відповідно такий індикатор вказує на ефективність та «правильність» впровадження валютної політики урядом. Валютний курс, являє собою інструмент державної політики. Валютний режим є основною формою реалізації валютно-курсової політики.

Незважаючи на те, що дослідженню валютного курсу, факторам впливу на його динаміку, взаємозв'язків з іншими макроекономічними параметрами приділяється значна увага, проте ще не існує універсальної теорії чи моделі валютного курсоутворення [3].

Дослідженням прогнозування, динаміки, волатильності валютних курсів та політики валютного курсоутворення займались такі іноземні вчені як: Р. Дорнбуш [6], Р. Флуд [7], С. Кім [8], а також і вітчизняні науковці, як: В. Геєць [1], Р. Голуб [2], О. Колдовський [3], А. Ставицький [4], О. Черняк [5].

В роботі пропонується модель взаємозв'язку між котируванням валютного курсу по відношенню до гривні та макрофакторами, обсяг даних – 38 спостережень.

Кожна держава обирає той режим валютного курсу, за якого буде досягнута рівновага та стабільність на ринку. Для України – це «валютний коридор».

Режим «валютного коридору» надає підтримку та опір на валютному ринку, що дозволяє сформувати уявлення про розкид цін. Чим ширший валютний коридор, тим в більшій мірі коливання валютного курсу відповідає реальному співвідношенню ринкового попиту та пропозиції на валюту.

Визначимо взаємозв'язок між котирування курсу долара по відношенню до гривні та макрофакторами, такими як: рівень безробіття у відсотках, витрати населення у млн. грн., індекс S&P500, облікова ставка національного банку України (НБУ), світові ціни на нафту у доларах Сполучених Штатів Америки (США) за барель, індекс «Першої Фондової Торговельної Системи (ПФТС), міжнародний індекс долара (RDIB), резерви НБУ, заощадження



населення, грошова маса ( $M_0$ ), прямі іноземні інвестиції, дохід населення, імпорту та експорт товарів, ціна на золото за грам в доларах США, валовий внутрішній продукт України (ВВП), зовнішній борг країни та індекс споживчих цін.

Сьогодні на Заході достатньо популярним способом зведення нестаціонарних до стаціонарних є логарифмування часових рядів. Побудуємо нову регресію за допомогою логарифмування кожної змінної. В результаті отримано таку залежність:

$$LNUSD = 0,719LN\_GOLD - 0,468LN\_OIL + 0,514LN\_RATE + \\ + 0,646LN\_SP500CLOSE + 0,762LN\_UNEMPLOYMENT - 3,736, \quad (1)$$

$LNUSD$  – натуральний логарифм курсу долара,

$LN\_GOLD$  – натуральний логарифм світової ціни на золото,

$LN\_OIL$  – натуральний логарифм світової ціни на нафту,

$LN\_RATE$  – натуральний логарифм облікової ставки Національного банку України,

$LN\_SP500CLOSE$  – натуральний логарифм індексу Standart and Poor's 500 на момент закриття,

$LN\_UNEMPLOYMENT$  – натуральний логарифм рівня безробіття.

Регресія (1) за критерієм Фішера є адекватною. Залежні змінні пояснюють динаміку залежної змінної на 96%. Відхилення для вільного коефіцієнта складає 30% від ряду, що є значним фактором погіршення регресії.

Мультиколінеарність за Центральним VIF відсутня, за Нецентральним – присутня залишки регресії розподілені за нормальним законом, автокореляція відсутня до 16 порядку, залишки регресії гомоскедастичні, проте параметри моделі за на початку 2014 року є нестабільними, тому можна сказати, що дестабілізація параметрів спричинена початком дестабілізації політичної ситуації в Україні.

Найбільш впливовим фактором в даній моделі є рівень безробіття. При зростанні безробіття буде зростати котирування валютного курсу, так як національна валюта буде знецінюватись. І відповідно висока відсоткова ставка буде сприяти притоку нових інвестицій та капіталу і буде зменшувати рівень безробіття.

Велика увага приділяється моделюванню та прогнозуванню валютних курсів. Проте для прогнозування необхідна стабільність як в економіці, так і в політиці країні. Причинами погіршення результатів прогнозу є: неможливість включення до моделі усіх факторів впливу, велика роль політики уряду та Центрального (Національного) банку, якість статистичних даних.

Кількісне прогнозування на валютному ринку на даний момент не є перспективним, поки країна в економічній та політичній кризі. Тому, щоб передбачити майбутні зміни на валютному ринку, потрібно відслідковувати динаміку основних макрофакторів, що здатні впливати на стабільність національної валюти такі, як: стан платіжного балансу, динаміка індексу долара щодо інших провідних валют, рівень золотовалютних резервів, зовнішній та внутрішній борги держави, а також фактори настрою у

населення: рівень споживчих настроїв або рівень споживання населення, непоінформованість, панічні очікування та недовіра до уряду, напруження та стрес через проведення бойових дій на території України тощо.

#### Список використаних джерел:

1. Геєць В. Цінова конкуренція чи цінова стабільність: дуалізм політики економічного зростання – [Електронний ресурс] – режим доступу: [http://f.ief.org.ua/Text/Dualizm\\_EP405.pdf](http://f.ief.org.ua/Text/Dualizm_EP405.pdf)
2. Голуб Р. Теоретико-методологічний аналіз монетарного підходу до моделювання валютного курсу. – Бізнес-інформ, № 1, 2015. – С. 116-123. – [Електронний ресурс] – режим доступу: [http://www.business-inform.net/pdf/2015/1\\_0/116\\_123.pdf](http://www.business-inform.net/pdf/2015/1_0/116_123.pdf)
3. Колдовський О. Гібридна динамічна модель прогнозування як інструмент дослідження оптимального валютного курсу в системі валютного регулювання – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/10048/1/Hibrydna%20dinamichna%20model.pdf>
4. Ставицький А., Хом'як В. Вплив монетарної політики на економічну безпеку України – [Електронний ресурс] – режим доступу: [http://andriystav.cc.ua/Downloads/Articles/A\\_037.pdf](http://andriystav.cc.ua/Downloads/Articles/A_037.pdf)
5. Черняк О., Хом'як В. Причини валютної кризи та індикатори, що сигналізують про її наближення. – [Електронний ресурс] – режим доступу: [http://www.econom.univ.kiev.ua/articles/EC/Chernyak/Prychyny\\_Valutnoi\\_Kryzy\\_ta\\_indykatory\\_yki\\_sygnalisuyt\\_pro\\_nablyzheniya.pdf](http://www.econom.univ.kiev.ua/articles/EC/Chernyak/Prychyny_Valutnoi_Kryzy_ta_indykatory_yki_sygnalisuyt_pro_nablyzheniya.pdf)
6. Dornbusch R. Exchange Rate Economics: Where Do We Stand? / Rudiger Dornbusch // Brookings Papers on Economic Activity. – 1980 [Electronic resource]. – Mode of access: [http://www.brookings.edu/~media/Projects/BPEA/1980%201/1980a\\_bpea\\_dornbusch\\_branson\\_whitman\\_kenen\\_houthakker\\_hall\\_lawrence\\_perry\\_fellner\\_brainard\\_vonfurstenburg.PDF](http://www.brookings.edu/~media/Projects/BPEA/1980%201/1980a_bpea_dornbusch_branson_whitman_kenen_houthakker_hall_lawrence_perry_fellner_brainard_vonfurstenburg.PDF)
7. Flood R. Explanations of Exchange-Rate Volatility and other Empirical Regularities in some Popular Models of the Foreign Exchange Market. 1981 – [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.nber.org/papers/w0625.pdf>
8. Kim S. Global corporate finance: text and cases/ Suk H Kim, Seung H. Kim. 2006 – 6<sup>th</sup> edition. – [Електронний ресурс] – режим доступу: <https://books.google.com.ua/books?id=ooabd-PVKacC&printsec=frontcover&hl=uk#v=onepage&q&f=false>

**Субота І.Г.**

*студент;*

**Петрова О.О.**

*кандидат технічних наук, доцент,*

*Харківський національний університет будівництва та архітектури*

### ІНФОРМАЦІЙНА МОДЕЛЬ КОМПЕТЕНЦІЙ КЕРІВНИКА

Керівник для успішної роботи повинен мати не тільки знання в обраній сфері діяльності, але й сукупність характеристик–компетенцій. Компетенція (управління персоналом) – це особиста здатність спеціаліста вирішувати певний клас професійних задач. В управлінні персоналом найчастіше під компетенцією розуміють формально описані вимоги до особистих, професійних та інших якостей кандидата на посаду співробітника чи до групи

співробітників компанії [1]. Сукупність компетенцій, наявність знань і досвіду, необхідних для ефективної діяльності в заданій предметній області називають компетентністю.

Базові компетенції – це компетенції, які базуються на інтелектуальних, емоційних, вольових та комунікативних якостях людини. Професійні компетенції – це здатність суб'єкта професійної діяльності виконувати роботу відповідно до посадових вимог.

В статті [2, с. 189] авторами запропонована методика визначення базових компетенції керівника на основі параметрів, що визначають компетенцію кандидата [3, 4]. Згідно з запропонованою методикою були розроблені таблиці для компетенцій з урахуванням різнорівневих вимог до кожної компетенції та загальну таблицю з переліком всіх розглянутих компетенцій та списком всіх претендентів на посаду з вказанням згідно запропонованої шкали набраних претендентами балів, визначених на основі метода опитування.

Базові компетенції були розбиті на 4 групи: емоційно-вольові, комунікативні, інтелектуальні, етичні базові компетенції (табл. 1).

Таблиця 1

### Групи базових компетенцій

| №<br>№ | Емоційно-вольові<br>базові компетенції     | Комунікативні<br>базові<br>компетенції | Інтелектуальні<br>базові<br>компетенції | Етичні базові<br>компетенції  |
|--------|--------------------------------------------|----------------------------------------|-----------------------------------------|-------------------------------|
| 1      | орієнтація на<br>досягнення                | незалежність                           | комбінаторне<br>мислення                | вірність<br>слову             |
| 2      | організованість                            | схильність до<br>лідерства             | концептуальне<br>мислення               | патріотизм                    |
| 3      | організація<br>власної діяльності          | ініціативність                         | аналітичне<br>мислення                  | активність                    |
| 4      | професіоналізм                             | зовнішні<br>контакти                   | оригінальність<br>мислення              | оптимізм                      |
| 5      | якість роботи                              | навички<br>спілкування                 | креативність                            | чіткі<br>моральні<br>принципи |
| 6      | новаторство                                | управління<br>конфліктами              | інтелектуальни<br>й рівень              | відданість<br>справі          |
| 7      | працездатність                             | розвиток<br>співробітників             | кмітливість                             |                               |
| 8      | цілеспрямованість                          | вплив                                  | робота з<br>інформацією                 |                               |
| 9      | вміння доводити<br>справу до<br>результату | далекоглядність                        | здатність до<br>навчання                |                               |
| 10     | дисциплінованість                          | відповідальність                       |                                         |                               |
| 11     | самомотивація                              | планування                             |                                         |                               |

|    |                    |                   |  |  |
|----|--------------------|-------------------|--|--|
| 12 | гнучкість          | вміння пояснювати |  |  |
| 13 | впевненість в собі | робота в команді  |  |  |
| 14 |                    | побудова відносин |  |  |

*Джерело: розроблено авторами по джерелу [3, 4]*

Для реалізації моделі потрібна база даних з кандидатами на посаду керівника агрофірми, розроблена в табличному процесорі Excel. В якості вихідних даних є вибірка, що складається з певного кількості фізичних осіб, де кожен запис – це опис характеристик претендента і параметр, що описує його поведінку.

У самому спрощеному вигляді модель представляє собою зважену суму певних характеристик. У результаті обраховується інтегральний показник, чим він вищий, тим вірогідність зайняття посади керівника вище.

Інтегральний показник кожного клієнта порівнюється з числовим порогом, або лінією розділу, яка, по суті, є сумарним значенням. Кандидат з інтегральним показником вище цієї лінії може презентувати на посаду керівника, кандидат з інтегральним показником нижче цієї лінії – ні.

Для визначення числового порогу було запропоновано використовувати профіль компетенцій. Профіль компетенцій – всебічно, структурований опис вимог (характеристик) до заняття тієї чи іншої посади, що дозволяють максимально ефективно виконувати дану роботу в даній компанії.

В якості числового порогу для визначення найкращого претендента на посаду керівника було обрано число 105, яке є сумарним значенням показника між середнім та максимальним значенням для кожної з компетенцій.

В аналітичній платформі Deductor Academic [5] було побудовано інформаційну модель визначення претендентів на посаду керівника агрофірми, яка отримана за допомогою інформаційного підходу з побудовою профілів кандидатів на посаду керівника та сформульовані ієрархічні правила, які можна використовувати для підбору більш якісного персоналу, контролю плинності кадрів.

При створенні дерева використовувалися всі наведені в табл. 1 компетенції. Цільовим полем було поле «Запрошуємо на співбесіду/Не запрошуємо на співбесіду», яке має значення «Так» (True) та «Ні» (False).

За допомогою отриманого дерева рішень можна проводити аналіз значущих чинників. Таке можливо завдяки тому, що при визначенні параметра на кожному рівні ієрархії, за яким відбувається поділ на дочірні вузли, використовується критерій найбільшого усунення невизначеності. Таким чином, більш вагомими чинниками, за якими проводиться класифікація, знаходяться на більш близькій відстані (глибині) від кореня дерева, чим менш значущі.

Значущим чинником в побудованій моделі з чотирьох груп компетенцій (табл. 1) аналітичною системою було обрано групу «Комбінаторне мислення», а група «Емоційно-вольові базові компетенції» повністю проігнорована. Основною компетенцією, яка дозволить претендувати на посаду керівника

агробізнесу, згідно з побудованою моделлю, є компетенції «Відданість справі», яка належить до групи «Етичні базові компетенції».

Розроблена прийнятна модель компетенції управлінського персоналу в вигляді самоадаптованої моделі класифікації (дерево рішень), що дозволяє визначити з претендентів на посаду керівника найбільш підготовлену та відповідну за багатьма критеріями особистість.

Правильно побудоване на даних минулих періодів дерево рішення має особливість, яка називається «здатність до узагальнення», тобто, якщо виникає нова ситуація (звернувся потенційний кандидат), то швидше за все ситуації такі вже були і достатньо багато. Внаслідок чого можна з великою часткою впевненості сказати, що кандидат, який звернувся поведе себе так само, як і ті кандидати, характеристики яких дуже схожі на характеристики кандидата, який звернувся.

Дуже важливою особливістю побудованої моделі є те, що правила, за якими визначається належність кандидата до тієї чи іншої групи, записані на природній мові.

#### **Список використаних джерел:**

1. Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org>
2. Петрова О. О., Субота І. Г. Методика визначення компетенцій керівника //Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Модернізація національної економіки: зміни в умовах кризи. – Херсон, 2015. – С. 189–191.
3. Центр бизнес–процессов «Заводсков и партнеры». Компетенции руководителя – таблицы для оценки. Режим доступу: [http://spb-progressor.ru/st\\_kompetencii.htm](http://spb-progressor.ru/st_kompetencii.htm)
4. Суханова И. М. Какими компетенциями должен обладать руководитель отдела продаж. – Компания «Аксима», «Управление сбытом», май 2007. Режим доступу: <http://www.axima-consult.ru/stati-kompetrukprod.html>
5. Електронний ресурс: [www.basegroup.ru](http://www.basegroup.ru)

## МАРКЕТИНГ

**Шехайтлі К.М.**

*аспірант кафедри маркетингу та реклами,  
Київський національний торговельно-економічний університет*

### **ПОЗИЦІОНУВАННЯ ТА БРЕНДИНГ ЯК ОСНОВА УСПІШНОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ**

Першими етапами розробки та виведення бренду на ринок є позиціонування та брендинг. Поняття «позиціонування» почало використовуватися разом з поняттям «сегментація» відносно недавно, «брендинг» – значно пізніше. Дослідивши кон'юнктуру ринку, споживачів, конкурентів, виникає потреба у визначенні конкурентних переваг товару чи послуги – унікальну торгову пропозицію, його особливих характеристик, що дає можливість звернути увагу цільової аудиторії сама на продукт компанії. Позиціонування на ринку – це забезпечення товарів чітко відокремленого від інших товарів місця на ринку й у свідомості цільових споживачів [1].

Для позиціонування товару, компанії необхідно визначити пропозиції конкурентів, їх переваг та особливостей споживачів та споживчого попиту. До важливих складових позиціонування відносять:

1. Характерна особливість бренду;
2. Переваги від використання бренду;
3. Цінності цільової аудиторії;
4. Перевагу над конкурентами;
5. Лідерство в своїй категорії;
6. Володіння унікальною складовою;
7. Думка авторитетного фахівця тощо.

Отже, позиціонування є довгостроковим плануванням, головною конкурентною стратегією підприємства. Позиції пропонують стійкі засоби диференціації та створення конкурентних переваг. Добре розроблені позиції стійкі, захищені і пристосовані до майбутнього розвитку. Це говорить про те, що позиція може еволюціонувати і змінюватися в періоди зростання, зрілості і спаду. Позиціонування здійснюється у свідомості споживачів, споживач складає свою думку про певний товар або послугу. Базуючись на раціональному та емоційному аналізі, що являє собою комбінації реальних характеристик (відчутні особливості продукту, його ціна, канали розподілу, тип і рівень сервісу даного товару) і іміджу (враження від реклами, PR, стимулювання тощо), формується відношення споживача до товару.

Розрізняють наступні стратегії позиціонування:

– позиціонування згідно атрибутам – фірма позиціонується відповідно з певним показником (розмір, кількість років існування);

- позиціонування згідно перевагам – товар позиціонується як лідер по одній з послуг для споживача;
- позиціонування згідно використанню – товар позиціонується як кращий для певних цілей;
- позиціонування щодо споживачів – товар позиціонується як кращий для певної групи споживачів;
- позиціонування щодо конкурентів – товар позиціонується за показниками, що перевершують відповідні показники продукту конкурента;
- позиціонування по співвідношенню «ціна / якість» – товар позиціонується як такий, що пропонує в порівнянні з іншими товарними пропозиціями більші блага за однакову ціну [1].

Отже, правильне позиціонування дозволяє компанії уникнути цінові «війни».

Брендинг, в свою чергу, відповідає за цілісний емоційний образ продукту, створює певну залежність споживача від товару чи послуги компанії. Брендінг – це процес створення бренду. Відмінність торгової марки від бренду полягає у додатковій вартості торгової марки, у її цінності, рівні сприйняття тощо.

Бренд – це послідовний набір функціональних, емоційних та постійно виконуваних обіцянок цільовим споживачам, які є для них значущими і відповідають їхнім потребам найкращим чином [2].

Мета брендингу – створення чіткого образу бренду і чітке формування напрямки комунікацій. Брендінг включає в себе роботи з дослідження ринку, позиціонуванню продукту, створенню імені (brand name), дескриптора, слоган, системи візуальної і вербальної ідентифікації (товарний знак, фірмовий стиль, упаковка, спеціальні звуки тощо), використанню ідентифікаційних і комунікаційних носіїв, що відображають і транслиують ідею бренду.

Розрізняють 2 основні концепції брендингу: західна та азіатська. Західна концепція передбачає, що головна компанія-виробник повинна бути захищена від кінцевих споживачів, в основному через страх перед перенесенням негативного іміджу однієї торгової марки на всю фірму і весь спектр товарів. Основа даної концепції брендингу – товар і концепція диференціації продукту, тобто надання йому відмінних особливостей з метою завоювання переваги перед конкурентами. Азіатська концепція полягає у тому, що компанії інвестують найбільше в корпоративний бренд, що виступає, у свою чергу, гарантом якості своїх суббрендів та продуктів.

Процес створення бренду складається з таких етапів:

Основні етапи брендингу:

- Аналіз ринкової ситуації, цільової аудиторії (поточного стану бренду, якщо він вже створений);
- Планування (формулювання суті бренду, позиціонування; розробка стратегії управління брендом);
- Будівництво бренду (створення системи візуальної і вербальної ідентифікації; розробка бренд-іміджу; створення комплекту документів бренду);

- Просування бренду (використання інтегрованих маркетингових комунікацій для створення тісних відносин між споживачами та брендом);
- Моніторинг бренду і оцінка ефективності дій.

Основними моделями створення бренду є: колесо бренду, методика Thompson Total Branding (TTB), модель Unilever Brand Key (UBK) та модель Brand Name Development Services (етапності побудови бренду). Під час розробки бренду обов'язково слід врахувати життєвий цикл ринку, життєвий цикл товару, життєвий цикл бренду (створення ідеї, вибір назви, лінгвістичний характер).

Процес створення бренду також є стратегічним. Цінності, сутність, місія бренду розробляють на першому етапі брендингу. Атрибути бренду мають змогу трансформуватися та модифікуватися частіше.

Враховуючи той факт, що об'єктом маркетингової стратегії є продукт, брендинг та позиціонування являються основоположними. Отже, від якісного підходу до позиціонування та брендингу, а також від правильності вибору ніші та вектору розвитку продукту, залежить його успіх та життєздатність на ринку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Лаврова Ю. В. Маркетинг. Класичні положення і особливості застосування на транспорті: конспект лекцій [для студ. вищ. навч. закл.] / Ю. В. Лаврова – Харків: Изд-во ХНАДУ, 2012. – 227 с.
2. Брендинг и позиционирование [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://pisali.ru/smresearch/17333/>. – Назва з екрану.



# ЛОГІСТИКА ТА ТРАНСПОРТ

**Ходова Я.О.**

*кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри менеджменту транспорту і логістики,  
Приазовський державний технічний університет*

## **ЛОГІСТИЧНИЙ КОНСАЛТИНГ, ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ МЕХАНІЗМ СФЕРИ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ**

Передумовами процесів розвитку ринку логістичних послуг в Україні є загострення конкуренції між виробниками продукції, за умов якої, логістична діяльність набуває свого безпосереднього статусу і значення, але залишаються проблемними забезпечення її функціонування та підвищення її ефективності. Зростання інтересу до логістичного та інших видів консалтингу пояснюється прагненням підприємств зберегти свою конкурентоспроможність при постійних змінах в технологіях, ринках збуту і потребах клієнтів, що змушує безперервно перебудовувати корпоративну стратегію і тактику.

Логістичний консалтинг на даному етапі розвитку є видом управлінського консалтингу, але у майбутньому можливе виділення логістичного консалтингу в самостійну галузь консалтингових послуг.

Таким чином, логістичний консалтинг є одним із напрямів управлінського консультування та характеризується, як надання інтелектуальних послуг керівникам підприємств в розробці комплексних і системних рішень логістичних проблем з метою оптимізації логістичних систем, що в свою чергу спрямовано на вдосконалення будь-яких процесів (управління запасами, складська, збутова, транспортна діяльність) [1, с. 44].

Необхідною умовою успішної діяльності у сфері логістичного консалтингу є ефективно здійснюваний процес логістичних досліджень, що включає в себе збір та обробку інформації, необхідної для вироблення рішень по оптимізації поточкових процесів об'єкта консалтингу, що підлягає логістизації.

Для успішної організації процесу збору і обробки логістичної інформації у фірмі, яка проводить логістичний консалтинг, необхідна дослідницька інфраструктура, до якої належать:

1) спеціалісти, що володіють досвідом роботи та спеціальними знаннями (навичками зі збирання, систематизації та обробки інформації), а також технічний персонал, що забезпечує процеси формування (перерозподілу) інформаційних масивів;

2) методичні розробки щодо забезпечення процедур збору, обробки та інтерпретації інформації;

3) матеріальна база, що дозволяє реалізовувати процедури, що включає технічні засоби фіксації і переміщення інформації, а також спеціальне

програмне забезпечення для введення, обробки і виведення результатів досліджень;

4) допоміжні інформаційні масиви, до яких можна віднести теоретичні матеріали, дані про ринки, логістичної інфраструктури регіонів і т.п. [2, с. 123].

Підприємство може самостійно проводити дослідження функціональних областей логістики на своєму підприємстві або укласти договір на їх виконання зі спеціалізованою організацією, яка надає послуги логістичного консалтингу.

Вибір варіанту організації досліджень здійснюється з урахуванням таких факторів:

1) наявність у потенційних клієнтів досвіду проведення досліджень і фахівців необхідної кваліфікації. Особливо важливо враховувати цей фактор при використанні складних методів проведення логістичних досліджень і обробки отриманих результатів. Слід також врахувати, що на

багатьох підприємствах досі відсутні не тільки аналітичні відділи, але й спостерігається розпорошеність логістичних функцій по різних відділах при відсутності їх інтеграції;

2) ступінь складності та технологічні особливості продукції. Очевидно, що фахівці підприємства знають їх краще, ця інформація досить важко передається залученими з боку дослідникам;

3) ступінь об'єктивності результатів дослідження та рекомендацій. Консалтингові структури володіють більшою об'єктивністю у своїх оцінках, вони не представляють інтереси певних груп осіб;

4) наявність спеціального обладнання та програмного забезпечення для обробки аналітичних даних, чим, як правило, в більшому обсязі володіють спеціалізовані консалтингові організації;

5) конфіденційність. Вважається, що комерційна таємниця краще зберігається співробітниками підприємства;

6) досвід попередньої роботи із зовнішніми консультантами. При наявності позитивного досвіду, коли була реальна віддача від інвестицій в консалтингові проекти, можливе прийняття позитивного рішення про залучення зовнішніх консультантів;

7) вартість послуг консалтингових організацій. Очевидно, що підприємству самостійно доведеться вирішити завдання «зробити або купити» (make-or-buy) щодо залучення сторонньої організації. На сьогоднішній момент багато хто з керівництва компаній, що усвідомили наявність проблем в галузі логістики підприємства вважають, що їх дешевше вирішити власними силами;

Що стосується розвитку логістичного консалтингу в Україні, то можна сказати, що він спирається не тільки на вітчизняний досвід, а й на багатий досвід розвинутих країн світу, в першу чергу компаній США та країн Європейського Союзу. Це, зокрема, такі компанії, як: Baker & McKenzie, Barents Group, Coopers & Lybrand, Ernst & Young, Deloitte & Touche, KPMG, PriceWaterhouse Coopers, проекти міжнародної допомоги (USAID, TACIS, DIED), Український Консалтинговий Центр, «Укрконсалтинг» тощо.

Завдяки рекомендаціям фахівців даних організацій, використання логістичного консалтингу і його проекція на сучасний вітчизняний бізнес

дозволяє підприємствам значно зменшити потреби в капіталовкладеннях і скоротити сукупні витрати; здійснювати контроль і управління на всіх етапах не лише національних, але й імпорتنих операцій, пов'язаних з циклом виконання замовлень; формувати та управляти графіками поставок і оплат; поліпшити управління роботою міжнародного транспорту і національних складів; підвищити продуктивність праці співробітників відділу міжнародної логістики; оптимізувати бізнес-процеси імпорتنих операцій; отримувати високоякісні сервісні послуги; гнучко реагувати на зміни сучасного ринку; і як результат – отримати конкурентні переваги на ринку.

За результатами дослідження слід відзначити, що логістичний консалтинг являє собою досить перспективний механізм, який на сьогоднішній день інтенсивно розвивається і дозволяє ідентифікувати та аналізувати управлінські проблеми і розкривати можливості, пропонувати альтернативні варіанти вирішення проблем, надавати допомогу в реалізації рекомендацій та впровадженні доцільних конструктивних змін, що в свою чергу призведуть до прогресивних структурних зрушень у функціональних сферах логістичних систем.

#### **Список використаних джерел:**

1. Верба В. А. Організація консалтингової діяльності. Навч. посібник / Верба В. А., Решетняк Т. І. – К.: КНЕУ, 2000. – 244 с.
2. Харрісон А. Управління логістикою: Розробка стратегій логістичних операцій / А. Харрісон, Р. Ван Хоук; [Пер. з англ.; За наук. ред. О. Є. Міхейцева. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2007. – 368 с.

*Наукове видання*

**ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ, ФІНАНСИ:  
ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА**

**МАТЕРІАЛИ III МІЖНАРОДНОЇ  
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

*Матеріали друкуються в авторській редакції*

Дизайн обкладинки: А. Юдашкіна  
Верстка: Н. Кузнєцова

Контактна інформація організаційного комітету:  
73005, Україна, м. Херсон, а/с 20,  
Науковий журнал «Молодий вчений»  
Телефон: +38 (0552) 399 530  
E-mail: [info@molodyvcheny.in.ua](mailto:info@molodyvcheny.in.ua)  
[www.molodyvcheny.in.ua](http://www.molodyvcheny.in.ua)

Підписано до друку 15.10.2015. Формат 60х84/16.  
Папір офсетний. Гарнітура Bookman Old Style. Цифровий друк.  
Умовно-друк. арк. 7,21. Тираж 100. Замовлення № 1015-174.  
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Видавничий дім «Гельветика»  
E-mail: [mailbox@helvetica.com.ua](mailto:mailbox@helvetica.com.ua)  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.