

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
**«ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ДЕРЖАВИ,
РЕГІОНІВ І ПІДПРИЄМСТВ»**
(29-30 вересня 2017 року)

Хмельницький
2017

УДК 330.34(063)
ББК 65.011я43
Е 45

Економічний розвиток держави, регіонів і підприємств.

Е 45 Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Хмельницький, 29-30 вересня 2017 року). – Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2017. – 104 с.
ISBN 978-966-916-363-9

У збірнику представлені матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Економічний розвиток держави, регіонів і підприємств». Розглядаються загальні питання світового господарства та міжнародних економічних відносин, економіки та управління національним господарством, економіки та управління підприємствами, розвитку продуктивних сил і регіональної економіки, іноваційної та інвестиційної діяльності, бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту, маркетингу та інше.

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

УДК 330.34(063)
ББК 65.011я43

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Лидави В.Е. ГЕНЕЗИС В СФЕРЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ.....	6
---	---

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Гарбар О.О. ФУНКЦІЇ ЕКОНОМІКИ В ПІДТРИМЦІ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ ДЕРЖАВ У ПОСТЫПОЛЯРНІЙ СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН	8
Даньшина Ю.В. ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ – КРАУДСОРСИНГ	9

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Коломієць Х.М. МЕХАНІЗМ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗАХОДІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ.....	12
Крючок С.І. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА	15
Майовець Я.М. ГЕНЕТИЧНО-МОДИФІКОВАНЕ АГРАРНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО: ЗА І ПРОТИ	18
Рубаненко І.М. НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ТА ЗМІЦНЕННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	21
Сидоров І.П. ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ: МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ	24

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Городко М.В. СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	28
Мазуренко В.О. ВДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	30
Нам'ясенко В.М. «ВНУТРІШНІ ЗВИЧКИ КОМПАНІЇ» ЯК ОСНОВНИЙ ФАКТОР ВПЛИВУНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПЕРСОНАЛУ ЗАДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ	33

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Зварич О.І. ЕКСПОРТНА СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ І ЗРОСТАЮЧІ ДОХОДИ ЯК ЧИННИКИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ	36
Петренко Н.О. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИБОРУ РЕГІОНАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ	39
Рубежанська В.О. ВИКОРИСТАННЯ ТАКСОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ОЦІНКИ СТАНУ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ.....	41

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Гуцу Я.Г.

INITIAL COIN OFFERINGS (ICO)

КАК ОСНОВА BLOCKCHAIN ИНВЕСТИРОВАНИЯ. РЫНОК ICO. 45

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Сердюк О.С., Трушкіна Н.В.

ЩОДО ДИНАМІКИ ЕКОЛОГІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ

У КОНТЕКСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ 50

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Блащук М.Б.

СТРУКТУРА СУБ'ЄКТІВ КОНТРОЛЮ ОБ'ЄДНАНЬ СПІВВЛАСНИКІВ

БАГАТОКВАРТИРНОГО БУДИНКУ 55

Брежнева Н.К., Потапова Н.О.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ

ТА АНАЛІЗУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА 57

Коротаєва І.Р., Любченко В.С.

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ:

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ 60

Кошаренко І.Ю.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ

В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ 63

Рубан Л.О., Овчаренко Ю.С.

СТРУКТУРНО-СТАТИСТИЧНИЙ ПІДХІД ДО СТВОРЕННЯ

СИСТЕМИ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА 65

Федорченко Т.О., Рубан Л.О.

ДОСЛІДЖЕННЯ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНЮВАННЯ

ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 68

Шкіренко В.В.

ОСОБЛИВОСТІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ АНАЛІЗУ

ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ 71

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Грушицька А.І.

СУТНІСТЬ РЕВАЛЬВАЦІЇ ВАЛЮТИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ 73

Журба О.Ю.

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ 75

Швець О.Ю.

МОНІТОРИНГ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ 78

Ярошевська О.В.

ПОРІВНЯЛЬНА ОЦІНКА НАЦІОНАЛЬНОЇ

ТА МІЖНАРОДНИХ ШКАЛ КРЕДИТНИХ РЕЙТИНГІВ 82

ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

Галак К.І.

ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ ЗАДЛЯ ПОДАТКОВОГО

СТИМУЛЮВАННЯ ВІД ДЕРЖАВИ 85

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Кустаровський О.Д.

НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЕФЕКТИВНОГО
ПРОГНОЗУВАННЯ БАНКРУТСТВА ВІТЧИЗНЯНОЇ ТРАНСПОРТНОЇ КОМПАНІЇ 89

МАРКЕТИНГ

Білик І.В.

ІНСТИТУЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ 92

Пунін Ю.О.

СВІТОВИЙ РИНОК ГНУЧКОЇ УПАКОВКИ 94

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Паливода Т.В.

СТРАТЕГІЯ ЗАХИСТУ ВІД МАНІПУЛЮВАННЯ У ДІЛОВИХ ПЕРЕГОВОРАХ 98

ЛОГІСТИКА ТА ТРАНСПОРТ

Boiko M.Y.

RISKS AND HAZARDS OF RAIL TRANSPORTATION SYSTEMS 100

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Лидави В.Е.

студентка,

Днепропетровский гуманитарный университет

ГЕНЕЗИС В СФЕРЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

История экономических исследований играет важную роль для развития современной экономики. Каждой год экономика, как наука развивается, а история экономики изучает не только экономические отношения, но и специфические прикладные проблемы.

Благодаря экономическим исследованиям: на сегодняшний день мы знаем этапы формирования экономики, факторы которые повлияли на характер экономического развития. Благодаря исследованиям экономики на сегодняшний день мы можем прогнозировать экономическое развития наперёд, разрабатывать тактику и стратегия экономической политики.

Практическое применение экономической истории мы можем наблюдать каждый день. Например: в экономической политике мы видим что каждое юридическое лицо выбирает свой путь, который отвечает его интересам. История передает нам экономические знания, которыми мы не только должны, но и обязаны пользоваться, чтобы не допустить оплошность которые сделали наши предки.

История экономики изучает разные экономические действия всех времен. В каждом веке были свои экономические исследователи, которые пытались выдвигать теории об экономики, например Й. Шумпетер, известный исследователь в области истории экономического анализа, говорил, что совокупность взглядов народа и их желаний, станут известными в определенное время и в определенном месте. Цель изучения экономической истории в том, что бы показать людям взаимосвязь экономической науки, с влиянием на экономическую политику государства и стратегии которые они выстраивают.

Исходя из развития экономической мысли мы можем выстраивать логические цепочки решения любой экономической проблемы. Так, в ходе эволюции человеческого общества зарождались и угасали экономические концепции.

Марксизм – одно из фундаментальных направлений зародился в 40-х годах XIX века. Раскрывает закономерность капитализма и определяет его место в обществе.

Неоклассицизм – это направление сформировалась в 90-х годах XIX века, основано оно на теории либерализма, на сегодняшнее время

используется в микроэкономических вопросах, проблемах государства и его регулирования.

Неокейнсианизм – это направление имеет основу из теории Дж. М. Кейнса возникшей в 50- 60 годы XX века, суть которой заключается в трактовке взаимосвязи влияния роста дохода на процесс воспроизводства.

Неоинституционализм – зародившийся в 60-70 года XX века набрал высокий оборот своей мощности и получил колоссальный спрос на сегодняшнее время, благодаря введению в экономическую теорию таких понятий, как трансакционные издержки, права собственности, контрактные отношения.

Неолиберализм – направлен на свободную конкуренцию у предпринимателей.

Рассмотрев экономические теории становится понятно, что экономические взгляды менялись и будут меняться под влиянием практических потребностей общества, люди будут сравнивать, менять и корректировать различные подходы и методы. В рамках экономики появляются научные школы, благодаря которым сформировались отдельные общества профессиональных экономистов. Экономическая теория не только изучают, чтобы избежать прежних ошибок. Потому, что не имея нужных знаний не возможно менять экономическую ситуацию, избежать инфляции, повысить производство национального продукта. Благодаря экономической теории и практике исследований общество может решить любую экономическую проблему в сфере производства, обмена, распределения и потребления.

Список использованных источников:

1. Сардак С. Е. Науково-методичні основи управління розвитком виробництва у національній економіці : моногр. / С. Е. Сардак, В. В. Джинджоян. – Д. : Інновація, 2010. – 175 с.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Гарбар О.О.

студент,

Київський національний університет культури і мистецтв

ФУНКЦІЇ ЕКОНОМІКИ В ПІДТРИМЦІ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ ДЕРЖАВ У ПОСТЫПОЛЯРНІЙ СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Економіка, наразі, являє собою одну із найважливіших складових, що дозволяє підтримувати державні інтереси, адже її функціонування впливає майже на усі виміри існування держави.

Виходячи з цього, варто виокремити та коротко охарактеризувати найголовніші, функції економіки, котрі прямо впливають на захист, підтримку та реалізацію національних інтересів держав. До даного переліку визначених нами функцій можна віднести наступні:

1. Формування та підтримка стабільності в державі – одна з ключових функцій, адже рівень розвитку економіки держави прямо впливає на рівень життя населення, який, в свою чергу, чинить вплив на розвиток соціуму в цілому. Залежно від ступеню економічного розвитку рівень такого впливу може бути різним. Зазвичай, економічно високорозвинені держави мають високий рівень стабільності, адже завдяки належному рівню розвитку економіки цілком можуть задовольнити усі базові потреби населення. В свою чергу, держави з слаборозвиненою економікою мають серйозні проблеми зі стабільністю, тому що слабе забезпечення базових потреб населення, таких, як: їжа, одяг та житло, робочі місця і тд., призводить до дезінтеграції соціально-політичної системи. Наслідками від такої ситуації можуть бути слідуєчі: виникнення тероризму [2, с. 16], громадянські війни, зниження народжуваності населення та, в найгіршому випадку, розпад держави.

2. Створення й підтримка військової сили держави – наступна, не менш важлива, функція економіки. Надійне забезпечення власних збройних сил неможливе без необхідного технологічно-економічного розвитку держави, особливо в ХХІ ст., де наявність високотехнологічної зброї відіграє все більшу роль. Повноцінний захист державних інтересів важко уявити без наявності фактору сили в руках держави, котрим виступає армія. Особливо це стосується великих геополітичних гравців, які нерідко порушують норми міжнародного права віддаючи пріоритет застосуванню сили [1, с. 59] та за допомогою такого шляху досягають власних інтересів.

3. Політичний вплив – вказана функція є узагальнюючою, виходячи з двох попередніх. Вона може реалізовуватися в декількох аспектах. Проте,

головний її чинник полягає в рівні економічного розвитку. Адже саме за допомогою високого рівня розвитку економіки держава може значно впливати на міжнародну торгівлю, налагоджувати економічне співробітництво, інтегруватися з іншими країнами створюючи союзи, інакше кажучи, відігравати значну роль в міжнародних економічних відносинах. Яскравим прикладом виступають США, невід'ємною складовою військово-політичного домінування яких виступає саме високий рівень розвитку економіки [4, с. 143].

4. Престиж й авторитет держави на міжнародній арені – держава, що випускає високотехнологічні товари, забезпечує високий рівень життя населення, має високі науково-технічні досягнення, котрі значною мірою залежать від економічного розвитку, має повагу й авторитет на міжнародній арені. В епоху інформаційного суспільства [3, с. 102] формування позитивного іміджу й авторитету держави, безумовно, є одним із найпріоритетніших національних інтересів.

Виходячи з переліку вищевказаних функцій, які прямо залежать від рівня розвитку економіки держави, можна стверджувати, що роль технологічно-економічної складової в існуючій системі міжнародних відносин є однією з найпріоритетніших, а повноцінний захист і підтримка державних інтересів неможлива без належного рівня економічного розвитку, котрий чинить вагомий вплив на всі інші складові держави.

Список використаних джерел:

1. Дериглазова Л. В. Проблемы обеспечения международной безопасности после окончания «Холодной войны» / Л. В. Дериглазова // Вестн. Том. гос. ун-та. – 2005. – № 288. – С. 56–61.
2. Климаченкова В. О. Климаченкова В. О. Современный терроризм: понятие, условия и причины / В. О. Климаченкова // Известия ПГУ им. В.Г. Белинского. – 2007. – № 7. – С. 12–16.
3. Сухов Е. И. Информационное общество как новое общество / Е. И. Сухов // Теория и практика общественного развития. – 2011. – № 7. – С. 101–103.
4. Шишков В. В. Становление и развитие гегемонии США: имперское доминирование и глобализация в XX в. / В. В. Шишков // Век глобализации. – 2014. – № 1. – С. 133–146.

Даньшина Ю.В.

доцент,

Университет таможенного дела и финансов

ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ – КРАУДСОРСИНГ

В современных условиях развития и дигитализации общества, на фоне смены информационных и коммуникационных парадигм происходит социализация менеджмента системы предоставления административных

услуг. Необходимость оперативного реагирования на запросы общественности и удовлетворение их интересов, приводит к поиску инновационных и эффективных технологий для взаимодействия органов государственного управления с гражданским обществом. Актуальным становится открытый диалог органов государственного управления с украинским населением, учет различных интересов при формировании интерактивной системы предоставления административных услуг, привлечение активных граждан-потребителей к принятию управленческих решений. В связи этим в менеджменте системы административных услуг стоит применять информационно-коммуникационные технологии, отвечающие духу времени и максимально удовлетворяющие интересы и потребности обеих сторон информационно-коммуникационного процесса.

Актуальность применения краудсорсинга в менеджменте системы предоставления административных услуг, связана с тем, что в органах государственного управления происходит усложнение процессов государственного управления, а также усиливается роль гражданского общества в принятии управленческих решений. Сегодня в ряде стран мира практически невозможно представить управленческую деятельность и систему государственного менеджмента без освоения и использования информационных и коммуникационных технологий по всем важнейшим аспектам их организации и функционирования.

По своей сути, технология краудсорсинг является механизмом управления обратной связью между органами государственной управления и гражданским обществом. Само понятие обратной связи в менеджменте системы предоставления административных услуг нуждается в наполнении новым содержанием, в применении новых парадигм, объективных и адекватных развитию информационных и коммуникационных процессов.

Обратная связь всегда являлась важным средством образования замкнутых по интересам подсистем и систем – именно она обеспечивает конструктивное и содержательное взаимодействие между различными элементами, в том числе объекта и субъекта в системе и устанавливает равновесие между ними (при отсутствии равновесия система распадется и перестает существовать), именно с помощью обратной связи система приобретает гибкость, которая позволяет стабильно и гармонично развиваться и функционировать в изменяющихся условиях [2].

Краудсорсинг – это информационно-коммуникационная технология, которая только начинают развиваться и распространяться в государственном секторе, поэтому есть необходимость теоретического осмысления возможности адаптации этой технологий в украинские реалии, что актуализирует наш исследовательский интерес.

При изучении информационно-коммуникационного краудсорсинга мы опирались на экономические, социологические, психологические, науки государственного управления и др. научные исследования. Следует отметить, что в плоскости отечественной экономической науки исследования технологии краудсорсинга единичны.

Список использованных источников:

1. Howe J. Crowdsourcing: Why the Power of the Crowd is Driving the Future of Business [Electronic resource] / J. Howe. – Mode of access: <http://www.bizbriefings.com/Samples/IntInst%20-%20Crowdsourcing.PDF>.
2. Абдуллаева Р.А. Политическая система: механизм обратной связи // официальный сайт журнала «Современные проблемы науки и образования». Электронные текстовые данные. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.science-education.ru/38-1432>

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Коломієць Х.М.

аспірант,

Вінницький національний аграрний університет

МЕХАНІЗМ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗАХОДІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ

У Державній програмі економічних реформ на 2010-2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» зазначено, що Україна за своїм природно-ресурсним та аграрним потенціалом посідає провідне місце серед країн світу. Однак цей потенціал використовується вкрай неефективно, а агропродовольчий комплекс України за рівнем розвитку значно відстає від передових країн світу [5]. Більше того, продовольчі кризи в Україні (Державне регулювання процесів економічного і соціального розвитку 2003–2006 рр. – зернова, м'ясна, цукрова («гречана» криза – в 2011 р.) – свідчать про неефективність державної регуляторної політики. У цей період органам державної влади не вдалося зупинити зростання цін, а щорічно вартість продовольчих товарів в середньому по країні підвищувалася на 15-20% [3].

Тому в сучасних умовах існує необхідність в удосконаленні існуючого механізму державного регулювання національної продовольчої безпеки. Значна кількість науковців переймалася дослідженням питань визначення ролі держави в забезпеченні необхідного рівня національної продовольчої безпеки.

Однак залишаються недостатньо дослідженими і потребують поглибленого вивчення питання визначення напрямків удосконалення механізму державного регулювання продовольчої безпеки України. Світове співтовариство в сучасних умовах стоїть перед складною дилемою: з одного боку, подальша інтенсифікація аграрного виробництва (з усіма відомими екологічними наслідками) з метою істотного збільшення виробництва продуктів харчування й вирішення світової продовольчої проблеми; з іншого – загострення протиріч між економікою й екологією, нераціональне використання природних ресурсів, забруднення навколишнього середовища. Тобто, аграрний розвиток (а рівно і забезпечення необхідного рівня продовольчої безпеки) є діалектичний процес, де має місце протиріччя між досягненням максимальної продуктивності, з одного боку, і збереженням екологічної рівноваги – з іншої. Тому посилення уваги до взаємодії між сільським господарством, збереженням природних ресурсів, охороною навколишнього середовища та сільським розвитком повинно стати важливою складовою державної стратегії забезпечення продовольчої безпеки України.

На всіх рівнях державного управління необхідно більш активно піклуватися про продовольчу безпеку громадян, сприяти чесній конкуренції, адекватно реагувати на небезпеки та загрози в цій сфері. Державна продовольча політика має базуватись на національних пріоритетах, враховувати необхідність інтеграції України до світового економічного простору та здійснюватися за всіма напрямками.

Одним із таких напрямків забезпечення достатнього рівня продовольчої безпеки України є державна підтримка формування та розвитку інфраструктури агропродовольчого ринку, основу якої становлять товарні біржі, сільські заготівельні пункти, оптові і роздрібні ринки, аукціони худоби, інформаційно-маркетингова мережа, державна система моніторингу. На жаль, поки що в Україні не створено ефективної системи моніторингу рівня продовольчої безпеки за наявними індикаторами в режимі реального часу. Як правило, найоперативніші офіційні дані щодо виробництва та імпорту сільськогосподарської продукції і продовольства поступають із запізненням на 2-3 місяці, а для складання повного балансу ринку потрібні ще дані оптової і роздрібної реалізації кожного виду продовольства (ще приблизно стільки ж часу). Тобто, оголошення загрози продовольчої безпеки (за потреби) може «запізнитися» на 4-6 місяців. На наше переконання, ефективні та результативні управлінські рішення на державному рівні можуть прийматися тільки на підставі достовірної та оперативної інформації, яку, в тому числі, може забезпечити система космічного моніторингу (який вже використовується в 32 країнах світу, а світовими лідерами цієї технології є Німеччина, США та Франція [2]). Суттєвою проблемою щодо забезпечення необхідного рівня продовольчої безпеки України є низька якість і, навіть, небезпечність продовольчих товарів як іноземного, так і вітчизняного виробництва, споживання яких має безпосередній негативний вплив на здоров'я населення.

Однією з причин незадовільного рівня безпеки продовольчої продукції в Україні полягає у відсутності єдиного координаційного центру, який би погоджував дії центральних органів виконавчої влади щодо забезпечення якості і безпеки продуктів харчування. Тому в Україні доцільно створити єдину службу щодо контролю за якістю та безпечністю продуктів харчування на базі Державної ветеринарної та фітосанітарної служби (із залученням фахівців гігієни харчування, фітосанітарного напрямку, карантину та захисту рослин тощо), що дозволить сконцентрувати функції контролю за якістю та безпекою продовольчих ресурсів рослинного і тваринного походження на всіх стадіях продовольчого ланцюга – від виробництва до споживання – в одному державному регуляторному органі. Створення єдиного державного органу з контролю за якістю харчової продукції сприятиме підвищенню рівня контролю за її безпечністю (тим більше, що це поширена світова практика).

В Україні доцільно на державному рівні стимулювати запровадження національними підприємствами системи управління безпечністю продуктів харчування НАССР (Hazard Analysis and Critical Control Points – «аналіз небезпечних факторів і критичних точок контролю»). Система НАССР – забезпечує контроль на всіх етапах харчового ланцюга («від лану до столу»), у

будь-якій точці процесу виробництва, зберігання та реалізації продукції, де можуть виникнути небезпечні фактори. Тому за виробництво та розповсюдження неякісних продуктів в Україні доцільно передбачити кримінальну відповідальність.

Крім того, об'єктивно назріла необхідність ухвалення Закону України «Про продовольчу безпеку України», в якому необхідно чітко визначити поняття «продовольча безпека», бо від цього залежить весь подальший алгоритм дій держави щодо забезпечення продовольчої безпеки країни, а також зобов'язати контрольно-наглядові державні структури посилити вимоги до продовольчих товарів, що імпортуються в Україні з низькою якістю і біологічною повноцінністю, і, особливо, з наявністю наднормативного рівня генетично модифікованих організмів [1].

Тому державне управління системою забезпечення продовольчої безпеки країни доцільно вести за чотирма взаємопов'язаними напрямками. 1. Усебічна експертиза всіх законів, нормативних актів, постанов, управлінських рішень в їх взаємозв'язку для з'ясування їх взаємної відповідності та спрямованості на підвищення рівня національної продовольчої безпеки. 2. Організація протидії існуючим видам загроз продовольчої безпеки, яку не можна зводити лише до реальних порушень існуючого законодавства, норм, правил, порогових значень показників, що характеризують небезпеку. Цей напрям обов'язково повинен включати роботу по усуненню умов і обставин, які стимулюють подальший розвиток цих небезпек, створених, як правило, колишніми помилками державного і господарського управління. 3. Організація роботи всіх структур державного управління по зміцненню соціально-економічного потенціалу, тобто нарощування життєзабезпечення суспільства. 4. Забезпечення життєдіяльності агропродовольчого комплексу в цілому, тобто створення можливостей майбутнього його розвитку.

Таким чином, усі чотири напрями забезпечення продовольчої безпеки держави передбачають обов'язковий аналіз умов і обставин виникнення і фактів прояву нових загроз і порушення національних інтересів у цій сфері життєдіяльності суспільства, розробку прогнозу негативних для продовольчої безпеки наслідків. Крім того, на наш погляд, в Україні необхідно відновити посаду аграрного Віце-прем'єр-міністра і Координаційну раду з аграрного комплексу, яку було скасовано в результаті адміністративної реформи. Дуже важливо, що в умовах глобалізації Україна має потенційну нагоду сприяти міжнародним організаціям і програмам, таким як ООН, FAO, ВПП у вирішенні глобальної продовольчої проблеми. Тому Україна має переглянути модель економічного розвитку (враховуючи вичерпування потенціалу економічного зростання за рахунок експорту сировини, в тому числі сільськогосподарської) в напрямку зростання купівельної спроможності населення, як однієї з найважливіших рушійних сил економічного зростання та забезпечення необхідного рівня національної продовольчої безпеки. Таким чином, механізм державного регулювання продовольчої безпеки України має сприяти такому: гармонізації чинного законодавства відповідно до вимог і положень СОТ та законодавства ЄС; інтеграції України в світовий продовольчий ринок та розширення участі в роботі міжнародних організацій,

у тому числі сільськогосподарських; підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках шляхом сприяння залученню інвестицій в усі сектори агропродовольчої сфери та впровадженню на цій основі сучасних технологій і менеджменту, розвитку кооперації, горизонтальної та вертикальної інтеграції; збільшенню обсягів виробництва і постачання на зовнішній ринок агропродовольчої продукції з високим ступенем доданої вартості; залученню коштів міжнародних фінансових організацій для розвитку аграрного сектора (у контексті подолання світової продовольчої кризи) та еколого-безпечного розвитку сільських територій, що й буде предметом наших подальших досліджень [4].

Список використаних джерел:

1. Алексеева Я.В. Заходи державного регулювання продовольчої безпеки / Я. В. Алексеева // Теорія та практика державного управління. – 2015. – Вип. № 2(49). – С. 183-188.
2. Мінприроди представило в Кабінеті Міністрів систему космічного моніторингу. – Режим доступу: http://agroua.net/news/news_34959.html.
3. Музыченко О. Аграриям предложили бороться со спекулянтами / О. Музыченко // Комментарии. – 2009. – № 159. – С. 4. – (13 фев.).
4. Олійник В.О. Напрямки вдосконалення державної продовольчої політики України в умовах глобалізації / В. О. Олійник // Теорія та практика державного управління. – 2015. – Вип. 3(38). – С. 340-348.
5. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». Комітет з економічних реформ при Президентіві України. – Режим доступу: <http://municipal.gov.ua/articles/show/article/54>.

Крючок С.І.

здобувач,

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА

Об'єднуючим елементом у формуванні цілісної системи «наука-техніка-виробництво» виступає інноваційна діяльність. Інновації виступають важливою зв'язуючою ланкою доведення отриманих наукових результатів до їх використання у виробництві з метою підвищення ефективності діяльності. Термін «інновація» нині активно використовується як самостійно, так і для позначення низки близьких понять: «інноваційна діяльність», «інноваційний процес», «інноваційний потенціал» тощо.

Вчені-економісти визначають інновацію в залежності від об'єкта і предмета свого дослідження. Можна привести цілий ряд варіантів визначення сутності інновацій. Базове визначення інновацій було дано австрійським вченим Й. Шумпетером в книзі «Теория экономического развития», де ця категорія мала назву «нова комбінація», під якою він розумів іншу якість

засобів виробництва, яка досягається внаслідок введення нових засобів виробництва або його організації [7]. Автор виділяє п'ять типів інновацій: виробництво продукції з новими властивостями; впровадження нового методу виробництва; відкриття й освоєння нового ринку збуту товарів; зміни організації виробництва та його матеріально-технічного забезпечення; введення нових організаційних та інституційних форм. Але ми вважаємо, що перераховані типи інновацій, більш характеризують типи інноваційного процесу.

Ю. Морозов під інноваціями розуміє прибуткове використання нових технологій, видів продукції, організаційно-технічних і соціально-економічних рішень виробничого, фінансового, комерційного або іншого характеру [3]. Д. Соколов під інноваціями розуміє кінцевий результат створення і впровадження принципово нового або модифікованого нововведення, яке задовольняє конкретні суспільні потреби та дає можливість отримати економічний, соціальний, науково-технічний ефект [5]. Польський вчений М. Хучек пропонує розуміти під інновацією проведення змін в технології, техніці, організації, екології, економіці, в соціальній сфері підприємства [6].

Ряд західних економістів визначають інновацію в більш вузькому розумінні, як впровадження нових виробів, нових технологій. Інновація ототожнюється з промисловим виробництвом, з його технологією, технікою і виробами. На противагу цим поглядам, І. Вініченко розглядає інновацію, насамперед, як економічне і соціальне поняття, ніж технічне. Він підкреслює значущість інновації як інструмента створення капіталу [1]. О. Гончаренко трактує інновацію як сукупність технічних, виробничих і комерційних заходів, що призводять до виникнення нових і покращених існуючих промислових процесів і устаткування [2]. Б. Санто під інновацією розуміє суспільно-техніко-економічний процес, який через практичне використання ідей і винаходів приводить до створення кращих виробів, технологій, а інколи – до отримання додаткового доходу [4].

У словнику «Науково-технічний прогрес» інновація означає результат творчої діяльності, яка спрямована на розробку, створення і розповсюдження нових видів виробів, технологій, впровадження нових організаційних форм, тощо. Як зазначається в економічній енциклопедії, «інновації» – це новий підхід до конструювання, виробництва, збуту товарів, завдяки якому інвестор та його компанія здобувають переваги над конкурентами. В іншому енциклопедичному словнику бізнесмена «інновація» визначається як процес, направлений на складання, виробництво, розвиток та якісне удосконалення нових видів виробів, технологій, організаційних форм.

При дослідженні сутності поняття «інновації» доцільно відокремити поняття «нововведення» і «інновація». Нововведення являють собою оформлений результат фундаментальних, прикладних досліджень, розробок у тій чи іншій сфері діяльності щодо підвищення її ефективності. Вони можуть оформлятися у вигляді винаходів, патентів, товарних знаків, раціоналізаторських пропозицій щодо удосконалення продукту тощо. Для того, щоб впровадити нововведення, перетворити їх у форму інновацій та отримати позитивний результат, необхідно провести маркетингові

дослідження, НДДКР, організаційно-технологічну підготовку виробництва, оформити результати. Вкладення коштів в розробку нововведень – це тільки складова інноваційної діяльності, а головне – впровадження і отримання результату, що й характеризує інноваційну діяльність. Слід також зазначити, що в поняття «інновація», з нашої точки зору, не слід включати розробку, впровадження нових виробів, нових технологій, а також дифузії інновації. Такий підхід ототожнює «інновації» з інноваційним процесом, інноваційною діяльністю.

Ми є прихильниками широкого розуміння поняття «інновація», яка означає кінцевий результат впровадження нововведень у вигляді нових або удосконалених існуючих технологій, продукції послуг або інших організаційно-технічних рішень, які задовольняють суспільні потреби і дають економічний, науково-технічний, екологічний та інші ефекти. Діяльність, що спрямована на дослідження, розробку, підготовку виробництва, впровадження нововведень і їх розповсюдження в інші сфери називається інноваційною діяльністю. Аналіз літературних джерел з інновацій дозволив виявити найбільш важливі класифікаційні ознаки та запропонувати варіант класифікації, який базується на критеріях комплексності класифікаційних ознак.

Список використаних джерел:

1. Вініченко І.І. Інвестиційна діяльність аграрних підприємств: монографія / І.І. Вініченко. – Донецьк: Юго-Восток, 2010. – 444 с.
2. Гончаренко О.В. Інституціональне регулювання розвитку інновацій в агропромисловому виробництві: теорія, методологія, практика: монографія / О.В. Гончаренко. – Київ: ТОВ «ДКС Центр», 2014. – 440 с.
3. Морозов Ю.П. Инновационный менеджмент: учебное пособие [текст] / Ю.П. Морозов. – Н.Новгород: изд-во. ННГУ, – 2007. – 237 с.
4. Санто Б. Инновация как средства экономического развития. Перев. с венгерского [текст] / Б. Санто. – М.: Прогресс, – 1990. – 296 с.
5. Соколов Д., Шабанова М. Предпосылки анализа и формирование инновационной политики [текст] / Д. Соколов, М. Шабанова. – СПб: ГУЭФ. – 1997. – 327 с.
6. Хучек М. Социально-экономическое содержание инноваций на предприятии / М. Хучек // Вестник Московского университета. Сер. Экономика. – 2005. – № 9. – С. 47-53
7. Шумпетер И. Теория экономического развития: исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита и цикла конъюнктуры [текст] / И. Шумпетер. – М.: Прогресс, – 1982. – 455 с.

Майовець Я.М.

асистент,

Львівський національний університет імені Івана Франка

ГЕНЕТИЧНО-МОДИФІКОВАНЕ АГРАРНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО: ЗА І ПРОТИ

Забезпечення базових потреб населення у харчових продуктах масового споживання передбачає використання різноманітних стратегій. Однією із таких стратегій є виробництво трансгенних харчових продуктів. Втручаючись в геном рослин, вчені прагнуть вирішити проблеми продовольчого забезпечення і голоду у світі. Це означає, що стратегічні перспективи інноваційного кількісного збільшення виробництва аграрної продукції ґрунтуються не лише на пропозиції натуральних продуктів, але і використанні їх замінників. Наприклад, поширення набувають продукти, які штучно синтезовані з ГМ дріжджів (сир і яйця), свинина (із вівса та бобів або водоростей). Варто зауважити, що Біл Гейтс інвестував мільйони доларів на розробку і виготовлення гамбургеру, що не містить м'яса. Загалом глобальний ринок штучно синтезованих рослинних замінників, який зараз оцінюється у 1,8 млрд дол., до 2020 року, за прогнозами, сягне 2,2 млрд дол [5].

У США в 1994 р. вперше з'явилися генетично модифіковані помідори, а у 1995 році для комерційного продажу запропоновано сою. В наступні періоди кількість продуктів із заданими бажаними ознаками почала вимірюватися десятками, а промислове виробництво ГМ-рослин розпочалося в країні у 1996 році, коли під цими культурами було засіяно 1,7 млн. га. У 2016 р. 23 країни світу вирощували ГМ сільськогосподарську продукцію і реалізовували понад 100 її сортів [3].

Незважаючи на складнощі трансформаційного періоду в Україні, активне дослідження технологій генетично-модифікованого виробництва, що розпочалося наприкінці ХХ століття, продовжується до останнього часу. Випробовуються генетично модифіковані сорти цукрових буряків, кукурудзи, ріпаку, сої, соняшнику. Етап невизначеності і настороженості щодо ГМО змінюється у бік зацікавленості можливостями сучасних біотехнологій. Лідером у дослідженні є Всеукраїнський інститут селекції, створений у 1999 році. Він спеціалізується на створенні і широкомасштабному впровадженні нових сортів рослин, гербіцидів і кормів [6].

Висока результативність біотехнологій ґрунтується на аналізі завдань рослинницької галузі, потреб ринку, існуючих тенденцій та високій науковості як селекційного процесу так і процесу виробництва. Оперативне просування нових гібридів здійснюється при безпосередньому контролі селекціонерів, без залучення посередників, що забезпечує збереження властивостей гібридів та високій якості насіння.

Біотехнології не лише збільшують урожайність сільськогосподарських культур, вони дозволяють уникнути колосальної втрати урожаю від забур'яненості. Наприклад, здійснювані упорядковані тривалого періоду часу

дослідження показали, що забур'яненість цукрових буряків на 40% знищує їх урожайність [4].

Як засвідчує практика, зараз конкуренція між постачальниками на ринок ГМО-продукції відбувається за рівнем генетики, в основі якої закладено показник урожайності гібридів. Однак агровиробники прагнуть не просто високого урожаю, а кращого фінансового результату. Фермери не хочуть дешевого насіння, вони прагнуть отримати гібриди, які невибагливі в догляді, потребують менші витрати на технологічні операції після збору досушування і доробку.

Одним із лідерів на ринку гібридів кукурудзи в Україні є компанія «Маїс». На демонстраційних полігонах гібриди селекції цієї фірми перетнули рубіж у 100 ц/га. Селекція і генетика відбуваються під дією двох чинників: зміни клімату і створення гібридів з коротким терміном вегетації [2].

Однак, світове виробництво генетично-модифікованої продукції нашоветується на цілий ряд обмежувальних чинників. Як засвідчує практика, визначальними із них є недостатність науково-обґрунтованої інформації про гарантії безпечності ГМО для людини. Це зумовлює поширення громадського руху за створення зон, вільних від ГМО.

Сумніви щодо якості трансгенних продуктів мають під собою реальну основу. Групою німецьких біологів був проведений експеримент, що дозволяє відстежити шлях змінених генів рослин в організмі савця – позначені гени виявляли скрізь: в шкірі, крові, сечостатевої системі. Впроваджені в організм, вони працюють за власною програмою. Прогнози для людини невтішні: зростання онкологічних захворювань, генетичних каліцтв, безпліддя, алергія, винищення окремих видів рослин і тварин. Однак подальші наукові дослідження блокуються транснаціональними компаніями. Під їх тиском фінансування проекту було припинено. За образним висловом голландського дослідника «нами керує рука диявола і нам залишається тільки чекати [7].

В Україні ситуація з вирощуванням ГМ-рослин теж залишається невизначеною. З одного боку, закон ніби забороняє цим займатись, а з іншого до третини полів засіяна ГМ-культурами, заявляє віце-президент НААНУ М Мельничук [9]. В результаті незаконного і неконтрольованого вирощування ГМО, сільськогосподарські культури поширилися по Україні. За експертними даними близько 1 млн га українських земель засіяні трансгенним насінням: 50% соя, 20% кукурудза, решта – картопля і буряки. В той же час, жодного офіційного зареєстрованого генетично модифікованої сільськогосподарської культури в Україні немає.

У грудні 2009 року Полтавастандартметерологія – державна установа, що сертифікує і контролює стандарти на харчові продукти, провела вибіркoву перевірку заморожених пельменів. Виявилось, що 70% із них містять генетично-модифіковану сою, в той час як етикетка вказувала, що вони без ГМО [8]. В Україні немає контролю за вмістом ГМО в продуктах. Для того щоби знівелювати такий контроль, лобісти трансгенної продукції почали маркувати позначкою «без ГМО» все: воду, сіль, соду тощо [10]. Обстеження засвідчують, що 70 популярних на українському ринку марок дитячого

харчування містять ГМО, а близько третини реалізованої в торговельній мережі кави теж є генетично модифікованою [11].

В умовах загострення світової продовольчої кризи, наявності мільйонів голодуючих, або тих, хто недоїдає, інноваційний розвиток аграрного підприємництва має поза сумнівом бути спрямований на виробництво (збільшення) основних базових сільськогосподарських культур, здатних вирішити ці проблеми. Це передбачає розширення виробництва трансгенної продукції. Однак варто запам'ятати і взяти до уваги слова академіка В. Гейця про те, що світова парадигма організації технологічного та суспільного розвитку, яка до цього часу покладається на ідеологію прогресу, має нерозв'язані в межах звичайної еволюції суперечності, йдеться про відсутність ієрархічних структур, здатних зняти структурні кризи, а також про посилення антропогенних навантажень, котрі досягли мети, за якої подальший розвиток економіки втрачає сенс» [1].

Висновки. На наш погляд, як один із напрямів інноваційного розвитку, виробництво генетично-модифікованої продукції збережеться на тривалу перспективу. Це пов'язано з нестабільністю і циклічністю агробізнесу, а отже і постійними локальними і глобальними продовольчими кризами та загрозою голоду. Однак настороженість до ГМО і його несприйняття, будуть існувати навіть тоді, коли науково буде доведено їх нешкідливість. Людський організм є суто індивідуальним і найменші прояви його збою в різноманітних варіантах будуть сприйматися як дія трансгенів. Продукти ГМО завжди будуть залишатися їжею бідних або тих, хто не знає про їх наявність у своєму харчовому раціоні. В будь-якому випадку успіху аграрному підприємству в Україні в цьому напрямку шукати не варто. Обравши його, як визначальний напрям інноваційного розвитку агробізнесу, ми завжди будемо в ролі наздоганяючого аутсайдера, оскільки дослідження в галузі генної інженерії через брак фінансових ресурсів організувати надто складно, а надіятися на щирість транснаціональних компаній стосовно якості трансгенних продуктів є справою марною.

Список використаних джерел:

1. Базилевич В.Д. Інноваційна парадигма розвитку економічних досліджень на феноменологічній основі // Економічна теорія, 2010. – № 4. – С. 107.
2. Генетика як рушій прогресу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agronews.ua/node/74069>.
3. ГМО чи органічне виробництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://a7d.com.ua/plants/1181-gmo-chi-organichne-virobnictvo.html> (дата звернення 18.12.2016). – Назва з екрану.
4. Сурник Л. Біотехнології – шанс чи вибір // Дзеркало тижня. – 2002, 16 листопада, № 44. – С. 14.
5. Шубравська О.В. Розвиток агропродовольчого виробництва України: завдання і виклики // Економіка АПК. – 2016. – № 4. – С. 7.
6. Електронний ресурс. – Режим доступу: uk.m.wikipedia.org
7. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.zadavam.pp.ua/276-gmo-v-ukrayini-svt.html>
8. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/agronomiia-siogodni/1023-scho-my-znaiemo-pro-gmo.html>

9. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.agrotimes.net/youmals/article/gmo-v-kontecsti-evroitegraciyi> 12.01.2015

10. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.dossier.org.ua/ecolog-situaciya-z-gmo-v-ukrajini-kritchna>

11. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://lyceum11.at.ua/index/guot_grinpis_guot_oprilyudnic_chorniy_spisok_virobniciv_gmo_productiv/0-23

Рубаненко І.М.

аспірант,

Центральноукраїнський національний технічний університет

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ТА ЗМІЦНЕННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Прогресивний розвиток економіки України, конкурентоспроможність її галузей, підприємств та організацій залежить, в першу чергу, від кількісних і якісних характеристик людських ресурсів та майбутнього розвитку й використання кадрового потенціалу. Оскільки, кадровий потенціал значною мірою впливає на результати господарської діяльності підприємства, в тому числі й торговельного. Відповідно, вивчення особливостей та оцінка кадрового потенціалу є одним із найважливіших напрямів діяльності торговельних підприємств. Суттєво впливають на розвиток кадрового потенціалу торговельної галузі правильність побудови структури організації, кількісних і якісних показників персоналу, так як саме працівники є головною силою і надбанням підприємств, від умінь, знань та рішень яких залежать концентрація капіталу, розширення мережі структурних підрозділів, видів послуг, використання нових методів і прийомів менеджменту тощо.

Різноманіття поглядів на формування, діагностику, управління, розвиток та ефективне використання кадрового потенціалу підприємств торгівлі висвітлені у працях таких вчених: Л. Д. Гармідер, І. А. Маркіна, Н. С. Краснокутська, В. А. Віннікова, І. Л. Павлик, О. О. Тимохіна, Л. В. Дробіш, Ю. В. Карпенко та ін. Незважаючи на те, що дослідження питань, які стосуються всебічного розвитку кадрового потенціалу торговельних підприємств широко розглядаються багатьма науковцями, досить актуальною залишається розробка ефективних напрямків зміцнення кадрового потенціалу у відповідності до реалій функціонування торговельної галузі.

Метою наукового дослідження є розробка дієвих шляхів розвитку кадрового потенціалу торговельних підприємств.

В першу чергу варто відзначити, що в умовах розвитку ринкових відносин торгівля, як важлива складова сфери економіки України, набуває дедалі більшого розвитку, а споживчий ринок характеризується високим рівнем насиченості продовольчими та непродовольчими товарами, стабільним їх

постачанням. Загальновідомо, що основою успіху підприємства на ринку і його головним багатством є люди, персонал (кадри). Якість кадрового потенціалу, трудових ресурсів безпосередньо впливає на конкурентні переваги торговельного підприємства і є однією з найважливіших сфер їх створення [1, с. 152]. Даний факт підтверджують і статистичні дані. Відповідно до зростання чисельності торговельного персоналу, кількість витрат на персонал та оплату праці підприємств торгівлі демонструють позитивну динаміку (рис. 1).

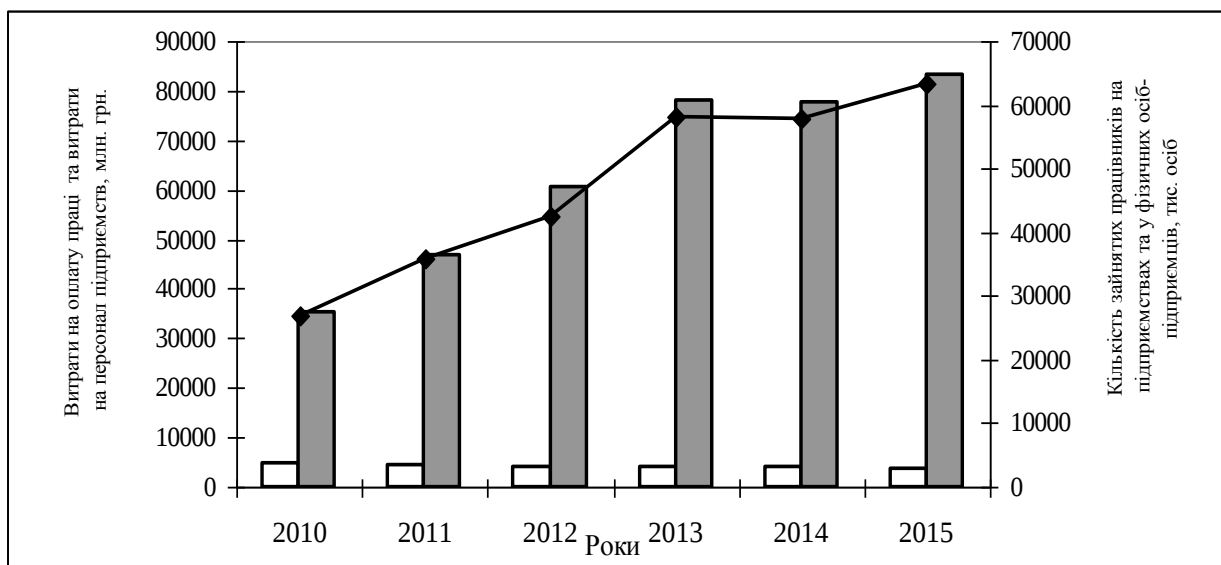


Рис. 1. Динаміка кількості зайнятих працівників, витрат на персонал та витрат на оплату праці торговельних підприємств України за 2010-2015 рр.

Джерело: розраховано і побудовано автором за даними [2]

Розвиток кадрового потенціалу є невід'ємною частиною кадрової політики кожного сучасного підприємства, незалежно від виду та особливостей його діяльності. Цілком згодні з Михайлюк О. В. у тому, що основними напрямками діяльності структур підприємства при реалізації кадрової політики є: здійснення системної, цілеспрямованої роботи з підготовки, підбору кадрів та формування кадрового резерву; систематичний та об'єктивний моніторинг й оцінка трудового та професійного потенціалу співробітників; посилення мотивації роботи і стимулювання зростання професіоналізму кадрів; консолідація і підвищення ефективності використання фінансових коштів для реалізації кадрової політики підприємства [3, с. 187]. Важливим є і планування персоналу, що виступає складовою процесу його постійного формування та приведення у відповідність із потребами розвитку підприємств торгівлі [4, с. 702].

Необхідно також зазначити, що розвиток кадрового потенціалу полягає і у підвищенні професійнокваліфікаційного рівня працівників, їхнього постійного оновлення знань, умінь, навичок за рахунок стимулювання та оцінки внеску кожного працівника в кінцевий результат (продовження освіти, управління кар'єрою), а це в свою чергу сприяє вирішенню стратегічних цілей

підприємства і підвищенню його конкурентоспроможних позицій у діловому економічному світі.

В сучасних економічних умовах розвиток кадрового потенціалу підприємств необхідно розглядати в числі пріоритетних сфер функціонування організації. На процес розробки і реалізації стратегії прямо впливають якісні характеристики персоналу, а допущені помилки можуть привести до втрати капіталовкладень, тому механізм управління кадровим потенціалом має бути адаптований до змін у структурі підприємств, організації виробничої взаємодії персоналу, змісту праці та забезпечувати формування професійних компетенцій й ротацію кадрів не тільки усередині окремих підрозділів організації, але й між ними.

Поширення концепції управління кадровим потенціалом перетворюється на одну із важливих тенденцій, що перебуває в найтіснішому взаємозв'язку і взаємозалежності з іншими основними напрямками загальної еволюції управлінської думки: переходом від традиційних принципів управління до нових (партнерство, гуманізація тощо); застосуванням системи планування та резервування кадрів; розвитком комп'ютерного й телекомунікаційного забезпечення процесів управління та його віртуалізації [5, с. 61].

Отже, підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що зміцненню кадрового потенціалу торговельних підприємств сприятиме впровадження наступних заходів:

- позитивний рух кадрів. Для підвищення ефективності використання кадрового потенціалу необхідно створювати належні умови для роботи наявного персоналу, щоб не відбувався відплив найкращих кадрів у інші галузі або на інші підприємства, а також залучати нові висококваліфіковані кадри та формувати резерв із талановитої молоді;
- підвищення кваліфікаційного рівня працівників внаслідок участі у різноманітних курсах підвищення кваліфікації і тематичних навчаннях, застосування обміну досвідом;
- надання консультаційних послуг щодо діяльності підприємства;
- підвищення освітнього рівня працівників, сприяння навчанню працівників;
- формування позитивної атмосфери в колективі, скорочення кількості конфліктних ситуацій;
- розкриття здібностей працівників, стимулювання працівників для розроблення нових бізнес-ідей та раціоналізаторських пропозицій;
- проведення ефективної мотиваційної політики з урахування побажань працівників з метою підвищення їх продуктивності праці та активності;
- сприяння збереженню і покращенню здоров'я персоналу та створення відповідних умов для праці, що зможе ліквідувати або ж значно зменшити негативний вплив роботи на здоров'я працівників, особливо у шкідливих умовах праці;
- удосконалення системи мотивації персоналу. Перш за все потрібно збільшити заробітну плату працівникам, які мають дві і більше освіти, а також збільшити розмір премій;

– кар’єрний ріст потрібно здійснювати, враховуючи досвід працівників, а також висновки атестаційної комісії. Кар’єра у торговельних організаціях повинна приваблювати не тільки розміром заробітної плати і премій, а ще вона повинна бути стабільною, престижною та мобільною;

– заохочення молодих працівників з вищою освітою шляхом надання різного роду гарантій.

Таким чином, керівникам сучасних торговельних підприємств, беручи до уваги складні та мінливі умови розвитку та функціонування, слід звернути увагу на вдосконалення та підвищення ефективності існуючої системи кадрового забезпечення. Відтак, перспективи подальших досліджень полягають у розробці методів управління кадрами та їх потенціалом, націлених на досягнення цілей торговельних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Павлик І. Л. Кадровий потенціал як основа формування конкурентного статусу підприємств торгівлі / І. Л. Павлик // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – 2011. – № 4(49), ч. 1. – С. 150–153.
2. Діяльність підприємств [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Офіційний веб-сайт. – 2016. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ9_u.htm.
3. Михайлюк О. В. Модель управління розвитком кадрового потенціалу підприємства / О. В. Михайлюк // Наукові праці МАУП. – 2014. – Вип. 1. – С. 187–192.
4. Віннікова В. А. Шляхи формування кадрового потенціалу торговельних підприємств / В. А. Віннікова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг, 2011. – Вип. 1. – С. 701–705.
5. Закаблук Г. О. Удосконалення управління кадровим потенціалом підприємства / Г. О. Закаблук // Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємництво. – 2013. – № 5. – С. 61–67.

Сидоров І.П.

здобувач,

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ: МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ

Процес інвестування є важливою узагальнюючою характеристикою існуючої соціально-економічної ситуації в країні. Для економіки України важливе значення має стабілізація та розвиток виробництва, і на цій основі збільшення обсягу інвестицій у економічно привабливі галузі. Однією з методологічних та практичних проблем інвестиційної політики є визначення найефективніших і пріоритетних сфер вкладення інвестиційних коштів. На сучасному етапі розвитку національної економіки інвестиції необхідно спрямовувати в ті галузі, у яких сформована та функціонує належна

інфраструктура, існує економічна та правова стабільність у регіонах та достатні за розмірами місцеві ринки. Для нашої країни пріоритетним для вкладення інвестиційних коштів повинно бути аграрне виробництво.

Інвестиційна привабливість – це економічна категорія, що характеризується не тільки стійкістю фінансового стану підприємства, рівнем його фінансових результатів, курсом акцій і величиною виплачуваних дивідендів, а й іміджем підприємства, конкурентоспроможністю його продукції, ступенем ризикованості вкладень. Більшість існуючих визначень понять інвестиційна привабливість підприємств розглядає її як заключний етап вивчення інвестиційного ринку [1-5].

За результатами дослідження інвестиційну привабливість аграрних підприємства пропонуємо проводити в такій послідовності. На першому *etapi* формується уявлення про загальний економічний стан підприємства. Необхідно виявити й оцінити зовнішні та внутрішні умови, що можуть негативно вплинути на повернення інвестицій. До зовнішніх умов належать стан економічної кон'юнктури в країні, інфляція, законодавчо-правові зміни, галузева приналежність досліджуваного підприємства, податкова система, ціни на сировину та матеріали, рівень конкуренції стосовно продавців аналогічного товару тощо. Внутрішні умови пов'язані безпосередньо з діяльністю підприємства-позичальника. Інвестору необхідно з'ясувати відношення підприємства до своїх минулих зобов'язань, наявність у нього затримок у погашенні отриманих позик, а також діловий статус у галузі.

Якщо попередній висновок про загальний економічний стан досліджуваного підприємства буде позитивним, то можна перейти до другого етапу – вивчення його фінансового стану. Інвестиційна привабливість визначально залежить від надійності фінансового стану підприємства та має з ним певні спільності. Головна відмінність інвестиційної привабливості від аналізу фінансового стану полягає в різниці цілей і завдань, які вирішуються суб'єктами аналізу. Різна інтерпретація засобів і прийомів аналізу інвестиційної привабливості та фінансового стану та відносно незначної чисельності економічних показників забезпечує суб'єктів аналізу достатньою інформацією для прийняття обґрунтованих рішень відповідно поставлених цілей.

Третім етапом оцінювання інвестиційної привабливості підприємства є аналіз його фінансових результатів. Для виявлення існуючих умов і можливостей отримання прибутку, який є найважливішим фінансовим показником, здійснюється аналіз фінансових результатів діяльності, під час якого необхідно визначити: стабільність отримання доходів та рівень здійснених витрат; періодичність надходження прибутку для прогнозування фінансових результатів; продуктивність здійснюваних витрат; ефективність вкладення капіталу в діяльність підприємства; ефективність управління досліджуваним підприємством.

Четвертим етапом є оцінювання наявності інвестиційного ризику. Ця необхідність зумовлена потребою збільшення прибутку від інвестиційної діяльності при мінімальному рівні ризику від здійснених інвестиційних вкладень. Інвестиційний ризик являє собою ймовірність зниження вартості

капіталу або втрат доходів чи прибутку через непередбачувані умови інвестиційної діяльності. Ризик є об'єктивним економічним явищем у функціонуванні будь-якого підприємства, що здійснює процес інвестування своєї діяльності. Він притаманний реалізації всіх видів реальних інвестиційних проектів, у яких би формах вони не здійснювалися. Хоча деякі параметри ризику залежить від суб'єктивних управлінських рішень при підготовці і реалізації конкретних інвестиційних проектів, але об'єктивна його природа залишається незмінною.

Система ризиків, пов'язаних з діяльністю підприємства, є досить складною, і кожен її елемент може бути однією з причин неповернення інвестиційного кредиту. Ризики за характером впливу поділяються на прості і складні. Складні ризики є сукупністю простих, кожен з яких розглядається як поетапний ризик. Прості ризики визначаються певними незвичайними подіями, кожна з них розглядається як незалежна від інших. Тому важливим завданням є складання вичерпного переліку простих ризиків та визначення інтегрального ризику.

Завершальним п'ятим етапом оцінювання інвестиційної привабливості є вивчення рівня активності інноваційної діяльності, оскільки вона створює нові методи виробництва й управління, види продукції, що забезпечують вищу продуктивність праці при нижчих витратах. Крім того, необхідно враховувати рентабельність продукції, виробленої на підприємстві. Прибуток підприємства багато в чому визначається активністю його інноваційної діяльності. Інноваційна активність, відповідно до державної статистичної звітності, визначається трьома основними характеристиками: наявністю завершених інновацій, ступенем участі підприємства в розробці даних інновацій і наявністю на підприємстві спеціалізованих підрозділів, що виконують дослідження та розробки. Автори вважають недостатнім оцінювання інноваційної активності цими показниками, оскільки вони не дають змоги визначити рівень активності інноваційної діяльності кількісно. Під рівнем активності інноваційної діяльності підприємства слід розуміти ступінь застосування інноваційного потенціалу – наявної можливості успішного створення та використання нововведень і своєчасного звільнення від застарілих.

Запропонований порядок проведення аналізу й оцінювання інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств дає можливість установити ступінь привабливості вкладень в об'єкт, використовуючи для цього оцінку його ділової репутації, фінансового стану, фінансових результатів роботи, рівнів інвестиційного ризику й активності інноваційної діяльності. Застосування на практиці викладених рекомендацій підвищить об'єктивність оцінки привабливості, дасть змогу збільшити надходження необхідних підприємству коштів.

Список використаних джерел:

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – К.: Эльга-Н, Ника-центр, 2001. – 448 с.

2. Вініченко І.І. Удосконалення методики оцінки інвестиційної привабливості аграрних підприємств / І.І. Вініченко // Інвестиції: практика та досвід. – № 5. – 2009. – С. 8-11.
3. Гитман Л.Дж. Основы инвестирования / Л.Дж. Гитман, М.Д. Джонк; пер. с англ. – М.: Дело, 1997. – 1008 с.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: «Прогрес», 1982. – 754 с.
5. Ястремська О.М. Інвестиційна діяльність підприємств: методологічні та методичні засади / О.М. Ястремська. – Х.: ХДЕУ, 2004. – 472 с.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Городко М.В.

здобувач,

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА

Суттєвим резервом підвищення ефективності організаційних систем управління є всебічне впровадження інноваційних пропозицій щодо концепції та методології логістики на підприємстві. Це організаційна інновація, яка може бути застосована для трансформації та адаптації економічних систем різного рівня. Саме логістика має стати надійним механізмом політики реформування економіки підприємства та враховує його соціальні, економічні, природні й демографічні особливості. Принципово важливим є той факт, що саме використання логістики, як ефективного інструменту підприємницької діяльності, дозволить враховувати під час прийняття господарських рішень потреби, стан і динаміку попиту та кон'юнктуру ринку, а також характер розвитку інтеграційних зв'язків підприємства і створити умови для максимального пристосування виробництва до потреб ринку.

Оскільки поняття логістичної системи є частковим по відношенню до загального поняття системи, то погоджуємося з думкою науковців про наявність чотирьох властивостей, якими повинен володіти об'єкт для того, щоб його можна було вважати системою: цілісність, наявність зв'язків, організація, інтеграційні властивості [1-5]. Що стосується першої властивості, то вона проявляється в тому, що система являє собою цілісну сукупність елементів, які взаємодіють один з одним. Цілісність логістичної системи проявляється в її властивості виконувати задану цільову функцію, яка може бути реалізована тільки логістичною системою в цілому, а не окремими її ланками або підсистемами. На макрорівні при проходженні матеріального потоку від одного підприємства до іншого в якості елементів можуть розглядатися самі підприємства, а також транспорт, який їх об'єднує. На мікрорівні логістична система може бути представлена у вигляді таких підсистем: закупівля, планування та управління виробництвом, збут тощо. Елементи системи можуть бути різноякісними, але одночасно сумісними. При цьому сумісність забезпечується єдністю цілі, якій підпорядковане функціонування кожного з елементів логістичної системи. Елементи існують лише в системі, поза цією системою вони є лише об'єктами, які потенційно здатні утворювати системи.

Відповідно другій властивості між елементами системи є суттєві зв'язки, які з закономірною необхідністю визначають інтеграційні властивості цієї системи. При цьому зв'язки можуть бути матеріальні, інформаційні, прямі,

зворотні тощо. Крім того, зв'язки між елементами всередині системи повинні бути більш потужними, ніж зв'язки окремих елементів із зовнішнім середовищем, оскільки в протилежному випадку система не може існувати. У макрологістичних системах основу зв'язків між елементами становить договір. У мікрологістичних системах елементи між собою пов'язані виробничими відносинами.

Така властивість, як організація, проявляється в тому, що наявність факторів, які утворюють систему, лише передбачає можливість її створення. Для появи системи необхідно сформувати впорядковані зв'язки, тобто певну структуру, організацію системи. Зв'язки між елементами логістичної системи підприємства певним чином впорядковані, тобто логістична система має організацію.

І, нарешті, інтеграційні властивості, тобто наявність у системи якостей, притаманних системі в цілому, але не властиві жодному з її елементів окремо. Це здатність постачати необхідний товар в потрібний час у потрібне місце необхідної якості з мінімальними витратами, а також здатність адаптуватися до мінливих умов зовнішнього середовища. Інтеграційні властивості логістичної системи дозволяють їй закуповувати матеріали, пропускати їх через свої виробничі потужності та постачати в зовнішнє середовище, досягаючи при цьому раніше запланованих цілей.

Крім визначених загальних властивостей, логістичні системи підприємства мають характерні тільки їм властивості, а саме: складність, ієрархічність, структурованість, рухливість, адаптивність, унікальність, непередбачуваність і невизначеність поведінки в конкретних умовах під впливом зовнішнього середовища. Логістичні системи характеризуються економічною самостійністю, організаційною цілісністю, наявністю спеціалізованих інформаційних структур, можливістю визначення загального результату виробництва (продукту, послуги).

Таким чином, якщо ми можемо довести, що будь-який об'єкт має цю сукупність властивостей, то можна стверджувати, що цей об'єкт є системою. Крім того, використовуючи методологію системного підходу, можна констатувати, що будь-яка організація являє собою відкриту систему, перетворює «вхідні» зв'язки із зовнішнього середовища (праця, сировина, матеріали тощо) у «вихідні» зв'язки, тобто продукцію, послуги. У такій системі відбувається сукупність дій з трансформації ресурсів, що надходять з мегасистеми (зовнішнього середовища) та постачання «продукції» в цю ж мегасистему.

З поняттям системи пов'язані також і підходи до аналізу й синтезу різних організаційних утворень, в тому числі логістичних. Тобто, мова йде про системний, комплексний та аспектний підходи. Поняття «логістика» і є системою, в якій одні підрозділи визначають необхідний обсяг продукції для безперебійної роботи підприємства – постачання, інші займаються розподілом продукції – збут, треті – здійснюють просування продукції від постачальників до споживачів, четверті – акумулюють інформацію про постачальників, споживачів продукції, транспортні послуги тощо. В такому трактуванні логістична система досліджується з точки зору мікроекономіки.

Узагальнення дослідження визначень логістичної системи дає підставу для власного трактування цього поняття. Пропонуємо під логістичною системою молокопереробного підприємства розуміти складну організаційно завершену економічну систему зі зворотним зв'язком, що складається із взаємопов'язаних елементів, які мають внутрішні та зовнішні зв'язки, здатність змінювати свою структуру та визначати варіанти поведінки відповідно до нових цілей під впливом зовнішнього середовища. В такому трактуванні враховуються важливі властивості системи – складність, ієрархічність, цілісність, структурованість, рухливість, адаптивність, наявність зв'язків, організація, інтеграційні властивості.

Список використаних джерел:

1. Вініченко І.І., Городко М.В. Логістичний підхід в управлінні сільськогосподарськими підприємствами / І.І. Вініченко, М.В. Городко // Інвестиції: практика та досвід. – № 24. – 2016. – С. 11-16.
2. Гаджинський А.М. Логистика: учебник для высших и средних специальных заведений [Текст] / А.М. Гаджинский. – [6-изд., перераб. и доп.]. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2003. – 408 с.
3. Гиг Джон Ван Прикладная общая теория систем: пер. с англ. [Текст] / Гиг Джон Ван – М.: Мир, 1981. в 2-х книгах. Кн. 1. – 247 с.
4. Захаров К.В. Логистика, эффективность и риски внешнеэкономических операций [Текст] / Захаров К.В., Бочарников П.В., Липовский В.В. – [2-е изд., доп.]. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 260 с.
5. Пономарьова Ю.В. Логистика: навч. посібник [Текст] / Пономарьова Ю.В. – [2-е вид., переоб. та доп.]. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 328 с.

Мазуренко В.О.

аспірант,

Київський національний торговельно-економічний університет

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективність управління дебіторською заборгованістю підприємства позначається на фінансових результатах його господарської діяльності, таких як виручка від реалізації, чистий прибуток, скорочення витрат та ін. Структура і розміри дебіторською заборгованістю мають вплив на показники фінансової стійкості й ліквідності підприємства і його позиціонування на ринку. Ефективність управління дебіторською заборгованістю доцільно виразити через відношення результату, під яким пропонуємо розуміти чистий прибуток підприємства або його приріст, отриманий за рахунок надання відстрочки платежу, до витрат або загального обсягу ресурсів.

Згідно з Савицькою Г. В. оцінити вплив дебіторської заборгованості дозволяють такі показники, як оборотність обігових коштів, виручка, чистий прибуток, розмір кредиторської заборгованості підприємства.

Розглянемо зв'язок ДЗ із цими основними фінансовими показниками детальніше [1, с. 427].

Виходячи з приналежності ДЗ до оборотних активів, в своїй публікації науковці В.В. Зянько та Н.М. Філатова, концентруючи увагу переважно на аналізі таких показників ефективності використання оборотних активів, як коефіцієнт оборотності оборотних активів, термін оборотності оборотних активів та коефіцієнт рентабельності оборотних активів, окремо пропонують до аналізу коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості [2, с. 186-193].

На відміну від цього, в своєму дослідженні Д.Л. Ящук пропонує використовувати показники ефективності управління дебіторською заборгованістю та коефіцієнт фінансової стійкості, не враховуючи показники ефективності управління оборотними активами в цілому [3, с. 254].

Розглянемо більш часткові розрахункові показники, запропоновані різними дослідниками. В своїй науковій статті, присвяченій розробці механізму управління дебіторською заборгованістю на підприємстві, В.Ю. Сутягін пропонує обчислення показників, результати аналізу яких дозволять керівництву підприємства сформулювати і в подальшому коригувати систему управління дебіторською заборгованістю:

1. Коефіцієнт відволікання оборотних активів в поточну дебіторською заборгованістю (ДЗ) за товари, роботи, послуги ($KBA_{дз}$):

$$KBA_{дз} = \frac{ДЗв + ЧРВ_{дз} + РСБ}{ОА},$$

де $ДЗв$ – сума поточної ДЗ покупців, що оформлена вексями;

$ЧРВ_{дз}$ – сума чистої реалізаційної вартості ДЗ;

$РСБ$ – сума резерву сумнівних боргів;

$ОА$ – загальна сума оборотних активів.

2. Коефіцієнт можливої інкасації поточної ДЗ за товари, роботи, послуги ($KMI_{дз}$):

$$KMI_{дз} = \frac{ДЗв + ЧРВ_{дз}}{ДЗв + ЧРВ_{дз} + РСБ}$$

3. Середній період інкасації поточної ДЗ за товари, роботи, послуги ($П_{дз}$):

$$П_{дз} = \frac{ДЗв + ЧРВ_{дз}}{O_p}$$

де O_p – сума денного обороту по реалізації продукції у досліджуваному періоді [7, с. 180-181].

Бланк І.А. пропонує визначати загальний ефект від інвестування грошових коштів у дебіторську заборгованість можна визначити за формулою:

$$Е_{дз} = П_{дз} - ПВ_{дз} - ФЗ_{дз},$$

$П_{дз}$ – додатковий прибуток підприємства, отриманий від збільшення обсягу реалізації продукції за рахунок надання кредитів;

$ПВ_{дз}$ – поточні витрати підприємства, пов'язані із організацією кредитування покупців та інкасацією боргу;

$ФЗ_{дз}$ – сума прямих фінансових збитків від неповернення боргів покупцями [8, с. 325-330].

Базуючись на розробках таких науковців, як Є.В. Дубровська, А.Н. Тіщенко, Н.А. Кизим, Я.В. Догадайло, а також Новікова Н.М., яка займалася проблематикою дебіторської заборгованості торговельних підприємств, для здійснення оцінки результатів управління ДЗ торговельного підприємства пропонується розрахунок інтегрального показника загальної ефективності управління дебіторською заборгованістю ($ЗЕУ_{дз}$):

$$ЗЕУ_{дз} = E_{кп} + E_{ін}, \text{ де}$$

$E_{кп}$ – ефективність кредитної політики;

$E_{ін}$ – ефективність інвестиційної політики.

Ефективність кредитної політики маємо визначати за наступною формулою:

$$E_{кп} = \frac{ДПв}{В_{дз} + Вб},$$

де $ДПв$ – додатковий прибуток підприємства, отриманий за рахунок надання відстрочки платежу;

$В_{дз}$ – витрати, пов'язані з обслуговуванням дебіторської заборгованості;

$Вб$ – фінансові втрати через неповернення боргу.

Ефективність інкасаційної політики ($E_{ін}$) визначається за наступною формулою:

$$E_{ін} = \frac{ДЗі}{Ві},$$

де $ДЗі$ – сума боргу, яку було повернено в результаті впровадження заходів інкасації;

$Ві$ – витрати, пов'язані із впровадженням заходів щодо інкасації дебіторської заборгованості [8; 9; 11].

Таким чином, для здійснення постійної оцінки управління ДЗ необхідно контролювати цілий комплекс показників-індикаторів економічного стану підприємства, а також ряд показників, що говорять про тенденції розвитку та напрямки удосконалення існуючої на підприємстві системи управління боргами. В цілому науковцями наведено багато різноманітних показників, а відтак в подальшому доцільно зосередитися на виведенні універсального інтегрального показника для оцінки ефективності управління ДЗ.

Список використаних джерел:

1. Савицкая Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. – М.: Инфра-М, 2013. – 607 с.
2. Зянько В. В. Шляхи підвищення ефективності управління оборотними коштами підприємств [Текст] / В. В. Зянько, Н. М. Філатова // Економічний простір. 2012. – № 62. – С. 186-193.
3. Ящук Д. Л. Дослідження методології управління оборотними активами машинобудівних підприємств в умовах кризи [Текст] / Д. Л. Ящук // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – №32. – С. 252-257
4. Фінанси підприємств. Підручник / за ред. А. М. Поддєрьогіна. К.: КНЕУ, 2000, 460 с.
5. Руденко О. Ю. Фінансовий менеджмент: Конспект лекцій для студентів – Донецьк – 2010.
6. Пікуліна Н. Ю. Фінансовий аналіз: навчально-методичний посібник – Дніпропетровськ: Дніпропетровська державна фінансова академія. 2012. – 163 с.

7. Сутягин В. Ю. Разработка и внедрение механизма управления дебиторской задолженностью на предприятии // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. – № 10(032). – С. 180–181.
8. Бланк И. А. Управление активами / И. А. Бланк. – К.: «Ника-Центр», 2000. – 720 с.
9. Дубровська Є. В. Оцінка ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємств вантажного автотранспорту / Вісник економіки транспорту і промисловості. – № 36. – 2011. – С. 253–256.
10. Тищенко А. Н., Кизим Н. А. Догадайло Я. В. Экономическая результативность деятельности предприятий: Монографія. – Х.: ИД «ИНЖЕК», 2005. – 144 с.
11. Новікова Н. М. Управління дебіторською заборгованістю торговельних підприємств: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Новікова Наталія Миколаївна. – К., 2008. – 164 с.

Нам'ясенко В.М.

аспірант,

Хмельницький національний університет

«ВНУТРІШНІ ЗВИЧКИ КОМПАНІЇ» ЯК ОСНОВНИЙ ФАКТОР ВПЛИВУ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПЕРСОНАЛУ ЗАДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ

Актуальною проблемою для багатьох вітчизняних підприємств є збалансування внутрішньої структури задля досягнення консенсусу між задоволенням бажань працівників та власників підприємства. Досить часто саме розбалансованість системи та постійне невдоволення «обох полярностей» призводить до падіння ефективності в геометричній прогресії. Саме покращення корпоративної культури та збалансування системи із мінімальним опором всіх її учасників є одним із ключових питань в розрізі підвищення ефективності діяльності промислових підприємств без залучення значних додаткових ресурсів та без явних змін, що можуть викликати опір однієї зі сторін.

В ході розвитку філософії «Сучасного управління» та вивчення праць із різних напрямків, а також на основі власного практичного та управлінського досвіду було зроблено висновок про те, що одним із наймогутніших чинників, що будує корпоративну культуру та етику є «внутрішні звички компанії».

«Внутрішні звички компанії» за своєю суттю є досить схожою до звичайної людської звички: вказівка – шаблон – винагорода [2, с. 38]; проте має одну важливу відмінність, а саме вищий рівень протистояння змінам та набагато більшу дію (мається на увазі масштаб наслідків). Поясненням цієї позиції є те, що людські звички є індивідуальними та мають безліч комбінацій і, щоб змінити індивідуальну звичку потрібно працювати із шаблоном поведінки людини, знаючи її особливості та найбільш ймовірні та ефективні альтернативні шаблони дій при виникненні вказівки на «запуск шаблону звички»; фактично звичка індивідуальної особи має вплив на саму особу або на обмежене коло людей. «Внутрішні ж звички» компанії виникають не так

під впливом задоволення бажання, як під тиском і носієм звички стає велике коло людей з індивідуальними особливостями і тоді для зміни звички потрібно шукати шаблон, який буде оптимальним для всіх учасників системи та не призведе до опору. Приведемо приклад: візьмемо підприємство у складі 500 осіб в якому за роки виробилась «звичка» виконувати завдання аби як, оскільки більшість завдань та термінів є нереальними, а за прострочку досить жорстко карають – фактично маємо «нав'язану» ситуацією звичку робити все поспіхом, аби вкластись в терміни і щоб її змінити потрібно запропонувати шаблон, який би задовільнив 500 осіб (в т.ч. і замінити «звичку» керівництва ставити нереальні строки) – в принципі це нереально, а тому маємо масштабний деструктивний вплив занепаду підприємства, що має вплив не лише на працівників, а й на їхні сім'ї, а це, погодьтесь, набагато більше, ніж індивідуальні звички. Коротко основні небезпеки та характеристики «внутрішніх звичок підприємства» наступні:

- 1) фактично є не набутими, а нав'язаними;
- 2) практично нереально змінити шляхом зміни шаблону;
- 3) змушують нових членів команди коритись, або ж покинути компанії;
- 4) є негнучкими та творять значний опір нововведенням;
- 5) легко виявляються, але не ліквідуються власними силами;
- 6) мають вплив на все підприємство, а отже масштабної дії;
- 7) негативний вплив збільшується високими темпами.

Демонстрація характеристик у попередніх семи пунктах свідчить про те, що дане питання є досить актуальним і потребує більш високої уваги з боку управлінців саме у дослідженні діяльності компанії із виділення окремого пункту «внутрішні звички».

Інструментарій подолання «внутрішніх звичок» фактично на сьогодні наступний:

- 1) радикальний – усунення факторів-вказівок – досить важкий та викликає значний опір, оскільки вимагає усунення із команди тих осіб, що започаткували дані звички – формальні та неформальні лідери, власники підприємства. Даний варіант є неприпустимим для підприємств, що знаходять в кризовому стані, а тому розглянемо більш універсальний та «легкий метод»;
- 2) універсальним методом є впровадження нової «звички», яка неявно витіснить старі звички.

Заміна старих звичок новими працює на основі виявлення «наріжної проблеми» та підтвердила свою ефективність в компанії «Alcoa» [2, с. 124-157]. Суть цього методу полягає у виявленні наріжної проблеми на яку і спрямовується нова звичка, що потягне за собою загальне покращення ситуації; основна умова, щоб нова звичка була соціально спрямованою, оскільки також є такою, що нав'язується, а відповідно несе в собі і певні небезпеки.

Основні етапи впровадження нової «внутрішньої звички компанії»:

- 1) виявлення головної проблеми (нереальні терміни завдань, нехтування правилами безпеки,...). Цей процес може бути здійснено в ході циклу стратегічних сесій, що є частиною філософії «Сучасного управління»;

2) вибір процесу, що має стати новою звичкою та справляти вплив на негативні звички, наприклад, нівелювання проблеми безпеки праці є вимога негайного звіту керівника підрозділу Топ-менеджеру про надзвичайну ситуацію (приклад Alcoa), виконання завдань аби як – обов'язкове звітування керівника підрозділу за звітний період перед всіма колегами по горизонталі;

3) постійний жорсткий контроль виконання нової звички з боку вищого керівництва.

Наведемо приклад дії нової внутрішньої звички на стару на прикладі нереальних строків. Встановлення нереальних строків призвело до того, що головною ціллю стало виконання завдання без контролю якості, а лише термінів, що в загальному спричинило негативну динаміку показників ефективності. Введення ж обов'язкового звітування керівника відділу не лише перед керівництвом, а й перед колегами призведе до «ввімкнення» розуміння особою своїх соціальних обов'язків. А відповідно і до потреби виглядати відповідно до уявлень соціуму про тебе, а егоїзм додасть бажання бути кращим, ніж інші. Таким чином, поступово керівники будуть контролювати максимально якісне виконання завдань, навіть і не на користь термінів, але водночас з тим керівництво почне встановлювати і більш реальні завдання та відповідні строки, оскільки вказівка про невиконання завдань через невідповідні ресурси та брак часу буде впливати і на самоусвідомлення керівника та його самолюбство.

Як висновок, можемо сказати, що «Сучасне управління» доповнює класичну економіку та засади управління, які практично не застосовують надбань психології та досліджень в галузі нейробіології і пропонує дійсно дієві інструменти задля підвищення ефективності діяльності промислових підприємств. Також чудовим прикладом служать провідні компанії світу, яка за основу беруть людину, її комфорт та управління через емоції (більшість свого часу людина ірраціональна (знову ж таки невідповідність класиці)), тоді як вітчизняні підприємства ґрунтуються на побудові жорстких структур та правил.

Позитивною ж новиною є те, що «внутрішні звички компанії» можуть спричиняти і значний синергетичний позитивний вплив і в такому випадку їх потрібно лиш відслідковувати, щоб не перетворились у негативну звичку.

Список використаних джерел:

1. Елрод Г. Чудовий ранок. Як не проспати життя [Текст] / Г. Елрод. – К.: Наш формат, 2017. – 176 с.
2. Дахіт Ч. Сила звички [Текст] / Ч. Дахіт. – Харків: Клуб сімейного дозвілля, 2017. – 432 с.
3. Нейробіологія / Вікіпедія – вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: uk.wikipedia.org/wiki/Нейробіологія

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Зварич О.І.

*кандидат економічних наук,
Івано-Франківський університет права
імені Короля Данила Галицького*

ЕКСПОРТНА СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ І ЗРОСТАЮЧІ ДОХОДИ ЯК ЧИННИКИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

В рамках сучасних теорій регіонального розвитку одним з основних завдань є з одного боку вказати ті сторони, які акцентують увагу на ролі знань як чинника регіонального розвитку, а з другого – інші сторони, інколи альтернативні концепції, що пояснюють причини регіонального розвитку. На підставі такого огляду легше зрозуміти теорії, що формують нову парадигму регіонального розвитку. Варто водночас зазначити, що теорії, які описують регіон як місце експортної спеціалізації або як джерело зростаючих доходів, не мають завданням заперечення теорій, що трактують регіон як центр створення знань, а швидше навпаки – повинні одна одну доповнювати. Сучасні теорії регіонального розвитку, що розглядаються в сукупності, пропонують пропозиції цілісного пояснення явищ регіонального розвитку.

Розвиток регіону залежить від його економічної активності і є результатом того, які чинники, що формують цю активність, знаходяться на його території.

Аналітична концепція неокласичних економістів пов'язує результати фірм (чи цілих регіонів/держав) з їх ключовими чинниками виробництва (такими як праця, капітал чи технологія). Економічні географи бачили географію виробництва як функцію локалізації, в якій локалізація економічної діяльності була пояснення через географічну дистрибуцію місцевих засобів (доступність до природних благ, робочої сили, ринків тощо). Згідно з цією теорією регіони конкурують між собою, притягаючи на свою територію фірми, базуючись при цьому на доступності засобів виробництва. Одним з результатів такого підходу є те, що різні регіони мають тенденцію до спеціалізації в розвитку тих галузей, в яких можна використати компаративну перевагу (добре поєднання чинників, використовуваних в даній галузі).

На жаль, незважаючи на те, що цей підхід дав певні пояснення, що стосуються локалізації економічної діяльності, він не враховував ролі торгівлі у формуванні регіонального розвитку. Пояснення цього аспекту лежить в основі моделей, ґрунтованих на регіональному експорті та на мультиплікаторах експорту, з яких багато є розвитком моделі Кейнса в регіональному розрізі. Згідно з цими моделями, економічна активність і розвиток регіону залежать перш за все від відносних розмірів і успіхів на

міжнародних ринках галузей регіону, спрямованих на експорт. Найпростішою моделлю є теорія економічної бази, в якій компаративне зростання регіону залежить від зростання його економічної бази (експортного сектору регіональної економіки) [1].

Основою теорії економічної бази є ідея, що розвиток регіону опирається на експорт, а стимулятором економічного зростання є зовнішній попит на товари і послуги, вироблені на його території [2]. «Економічна база» в назві цієї теорії є не чим іншим, як гілкою регіональної економіки, спрямованою на експорт. Регіональний розвиток спричиняється через розбудову економічної бази, пов'язаної з викликаним нею ефектом мультиплікатора у вигляді розвитку взаємопов'язаних секторів, постачальників, посередників. Згідно з цією теорією, розвиток може полягати в привабленні інвесторів, що виробляють на експорт конкурентоспроможні товари. Зростання експорту виникає зі зростанням зовнішнього попиту.

Доходи, які приносить експорт, фінансують імпорт та придбання місцевих товарів і послуг, наслідком чого є внутрішньо регіональний ефект мультиплікатора [3]. Найбільш бажаними галузями промисловості у зв'язку з цим є ті, що ґрунтуються на розвинених технологіях, та послуги, що являють підтримку для технологічних змін, реалізованих фірмами задля високої конкурентоспроможної позиції [4].

Нова теорія торгівлі пояснює, чому країни і регіони з різним рівнем розвитку отримують вигоди від торгівлі в глобальній економіці. Таке можливе в ситуації виробничої спеціалізації, що зосереджується на капіталомісткій або трудомісткій діяльності, при цьому в довгостроковій перспективі обмін між такими двома типами регіонів дає більше вигоди капіталомістким регіонам.

Більш досконалі моделі базуються на функціях попиту і пропозиції експорту. Зовнішній попит на експортні товари для даного регіону трактується як функція ціни цих товарів, рівня прибутковості ринків експорту та цін субституційних товарів на цих ринках. Чинники, такі як якість продуктів і післяпродажне обслуговування, мають також вплив на попит і можуть доповнювати функцію попиту. Конкурентоспроможність експортного сектора даного регіону на світових ринках впливатиме на його зростання через ціни і якість продуктів, що виробляються в ньому. Зі сторони пропозиції всі чинники, що мають істотний вплив на витрати виробництва, можуть впливати на конкурентоспроможну позицію регіону на світових ринках. До них відносять витрати на заробітну плату, капітал, сировину, напівпродукти, а також стан технології.

Якщо чинники попиту і пропозиції сприятимуть зростанню експорту даного регіону, це призведе до загального зростання і підвищить працевлаштування і доходи регіону. Ортодоксальна неокласична посада вказує на те, що таке, базоване на експорті, зростання міжрегіональних відмінностей є короткостроковим і має самокорегуючу природу. Експансія експорту даного регіону призведе до зростання попиту на використовувані там чинники виробництва, ціна яких виросте по відношенню до інших регіонів. Це, в свою чергу, повинно спричинити спад рівня продуктивності регіону та зниження його конкурентоспроможності, а також перенесення

капіталу до регіону з нижчими цінами. Імплікацією є те, що міжрегіональні відмінності в конкурентоспроможності і економічному зростанні не повинні утримуватися в довгостроковому періоді виключно на регіональних відмінностях в спеціалізації і інших структурних умовах господарювання. Дане твердження є основою регіональних моделей конвергенції, які набули популярності в останні роки [5].

Останнім часом ми є свідками повторного відкриття в економіці моделей зростаючих доходів і їх застосування в економічній географії. Одним з аспектів є повернення до моделей Н. Калдора, що стосуються накопиченої регіональної конкурентоспроможності. Покращення стану регіону трактується як функція попиту на його експорт (подібно до моделі економічної бази чи регіонального мультиплікатора Кейнса). Попит на експорт регіону стає функцією рівня зростання у світовому попиті та рівня зростання цін продуктів з цього регіону відносно світових цін. Цей другий чинник залежить від рівня зростання зарплати зменшеної через рівень зростання продуктивності (зміна в заробітних платах, що припадають на вироблену одиницю продукту). Ключовий елемент в цьому циркуляційному і кумулятивному процесі пов'язаний із способом, в який щораз кращі результати ведуть до збільшення продуктивності.

Це є квінтесенцією ідей, що лежать в основі теорії зростаючих доходів, яка, в свою чергу, є базисом для моделі Калдора. Динаміка зростаючих доходів виникає з покращення стану регіону, що спричиняється попитом, який зумовлює з однієї сторони нижчі витрати виробництва, а з іншого боку технологічні зміни у фірмах регіону і між ними. Зростання спричиняється спеціалізацією фірм через акумуляцію специфічного типу основних засобів, що презентують рівень технологічного прогресу і інновації. Саме цей технологічний прогрес підвищує продуктивність робочої сили в регіоні [6].

Модель Калдора створила основи для декількох інших допоміжних моделей, які представляють регіон як джерело зростаючих доходів. Це моделі ендогенного регіонального зростання, побудовані на стандартній неокласичній моделі зростання, які уможливлюють зростання масштабу доходів через ендогенні зміни людського капіталу і технологічні зміни. У регіональному контексті приплив робочої сили до регіону, в якому має місце зростання, означає імовірне поповнення цього регіону талановитими і креативними працівниками, що притягує за собою зростання якості людського капіталу регіону і його продуктивності. Додатково фірми, що є технологічними стимуляторами, зазвичай укорінюються в одному місці. Відтак регіон отримує відносну інноваційну і технологічну перевагу на довгий час.

Нова теорія зростання, або теорія ендогенного регіонального розвитку, характеризується тезою, що зростання є процесом акумульованим просторово, і може вести до поглиблення нерівномірності в розвитку регіонів. Згідно з цією теорією країни або регіони, добре розвинені, мають більші шанси подальшого розвитку, ніж дуже відсталі. Розвиток нової теорії зростання пов'язується з тим, що більш ранні неокласичні моделі не враховували технічного прогресу як ендогенного чинника розвитку. Дана теорія дає

пояснення довготривалого регіонального зростання та конвергенції і дивергенції регіонального розвитку.

Список використаних джерел:

1. Wang, X. Hofe, R.A., 2007, Research methods in urban and regional planning, Springer.
2. Lichty, R., Knudsen K., 1999, Measuring regional economic base, Economic Development Review, p. 47–52.
3. Tiebout, Ch.M., 1956, Exports and regional growth, Journal of Political Economy, no. 64, p. 162.
4. Джаман М.О. Теорія економіки регіонів / М.О. Джаман. – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 384 с.
5. Malizia, E.E., Feser, E.J., Understanding Local Economic Development, Center for Urban Policy Research, Rutgers, New York 1999, p. 60–63.
6. Romer, P.M., 1986, Increasing returns and Long-run Growth, The Journal of Political Economy, no. 94.

Петренко Н.О.

*кандидат економічних наук, доцент,
Уманський національний університет садівництва*

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИБОРУ РЕГІОНАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ

Існує кілька методичних підходів вибору регіональної стратегії розвитку, що дозволяють оцінити стратегічні альтернативи розвитку сільськогосподарських підприємств регіонів України. Вони можуть використовуватися локально або в певній комбінації, залежно від поставленого завдання стратегічного управління. При розробці й оцінці стратегії розвитку сільськогосподарських підприємств варто використовувати дії корпоративної й функціональної стратегії та основні напрями ділової й портфельної стратегії.

Портфельна стратегія, як правило, багатофакторна й націлена на: зміцнення наявних підрозділів сільськогосподарських підприємства за допомогою придбань; поступовий вихід з небажаних галузей; продаж підрозділів підприємства, які можуть вмонтуватися в більш вигідні для них структури; розміщення ресурсів у формі капіталу й витрат; створення впевненості у тому, що підрозділи підприємства є об'єктами стратегічного управління; використання переваг ефекту синергизма між наявними в портфелі сільськогосподарського підприємства. Портфельна стратегія дозволяє визначити основні параметри регіональних стратегічних зон господарювання.

Корпоративна стратегія розглядається у довгостроковій перспективі, є загальним планом управління сільськогосподарських підприємств. Корпоративна стратегія поширюється на всі сільськогосподарські підприємства, охоплюючи всі напрями діяльності, якими вона займається.

Вона складається з дій, що вживаються для затвердження своїх позицій у різних галузях промисловості, і підходів використовуваних для управління справами сільськогосподарських підприємств.

Розробка корпоративної регіональної стратегії передбачає чотири основних види дій [1, с. 37]:

- кроки по досягненню диверсифікованості підприємств;
- кроки по поліпшенню загальних показників роботи підприємств у тих галузях, де вже діють підприємства;
- визначення синергетичного ефекту серед родинних господарських підрозділів сільськогосподарських підприємств і перетворення його в конкурентну перевагу;
- створення інвестиційних пріоритетів і перерозподіл ресурсів сільськогосподарських підприємств у найбільш перспективні напрями.

Ділова стратегія розглядається в довгостроковій перспективі й націлена на довгострокові конкурентні переваги, які забезпечать підприємству високу рентабельність і економічну стабільність. Вона являє собою узагальнюючу стратегічну модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей шляхом координації й розподілу ресурсів підприємства. Для досягнення даної мети ділова стратегія розробляється по наступних основних напрямках [2, с. 34]:

- реагування на зміни, що відбуваються в зовнішній сфері в даній галузі, в економіці в цілому, у політику й в інших сферах регіону;
- розробка мір і дій по підвищенню конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі, які можуть дати міцну перевагу перед конкурентами;
- об'єднання стратегічних ініціатив функціональних відділів;
- рішення конкретних стратегічних проблем, актуальних у довгостроковій перспективі;

Функціональні стратегії розглядаються в короткостроковій перспективі й необхідні для відповідного розподілу ресурсів відділів і служб підприємств. Принципово важливо в портфельній стратегії виділити ряд ділових стратегій, а потім функціональні стратегії, оскільки фактично приплив ресурсів відбувається звичайно на функціональному рівні. Основні функції стратегічного управління – стратегічне планування, організація, стратегічне регулювання, контроль, облік, аналіз [3, с. 278]. Виконання кожної з названих функцій поручається спеціальним відділам: відділу інформації, плановому відділу, бухгалтерії, відділу електронної обробки даних тощо. Головна відповідальність за формування регіональної стратегії звичайно покладає на керівників функціональних підрозділів.

Операційна стратегія розглядається в короткостроковій перспективі й ставиться до ще більш конкретних стратегічних ініціатив і підходів у керівництві ключовими оперативними одиницями при рішенні щоденних оперативних завдань, що мають стратегічну важливість (закупівля сировини, управління запасами, профілактичний ремонт, транспортування) [4, с. 54]. Операційні стратегії, незважаючи на менший масштаб у порівнянні зі стратегіями більше високого рівня, доповнюють і завершують загальний план

роботи підприємства. Відповідальність за розробку операційних стратегій лягає на керівників середньої ланки, пропозиції яких повинні розглядатися вищим керівництвом.

З вище сказаного можна зробити висновок: регіональна стратегія сільськогосподарських підприємств являє собою детальний всебічний стратегічний план, призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії підприємства й досягнення її цілей. Стратегія підприємства здебільшого формулюється й розробляється вищим керівництвом, але в її реалізації беруть участь всі рівні управління. Стратегічний план підприємства варто розглядати як регіональну програму, пряму діяльність підприємства в довгостроковій перспективі, чітко розуміючи, що конфліктна й постійно мінлива ділова й соціальна обстановка припускає постійні коректування цієї програми.

Таким чином, все різноманіття стратегій, які сільськогосподарські підприємства повинні використовувати на практиці, є різними модифікаціями корпоративної, ділової, портфельної й операційної стратегій. Кожна із цих стратегій ефективна в певній ситуації, обумовленої факторами внутрішнього й зовнішнього середовища, тому важливо розглядати причини вибору певного варіанта.

Список використаних джерел:

1. Отенко И. П. Стратегическое управление потенциалом предприятия : моногр. / И. П. Отенко. – Х. : ХНЭУ, 2006. – 256 с.
2. Пономаренко В. С. Механизм управления предприятием: стратегический аспект / В.С. Пономаренко, Е.Н. Ястремская, В.М. Луцковский. – Х. : Изд. ХГЭУ, 2002. – 252 с.
3. Семенов А. Г. Класифікація стратегічних методів підвищення ефективності виробництва / А. Г. Семенов // Держава та регіони. – (Серія: Економіка та підприємництво). – Запоріжжя, 2006. – № 3. – С. 277–281.
4. Смолін І. В. Моделі стратегічного управління та умови їх застосування / І. В. Смолін // Статистика України. – 2003. – № 4. – С. 52–55.

Рубежанська В.О.

здобувач,

*Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля*

ВИКОРИСТАННЯ ТАКСОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ОЦІНКИ СТАНУ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ

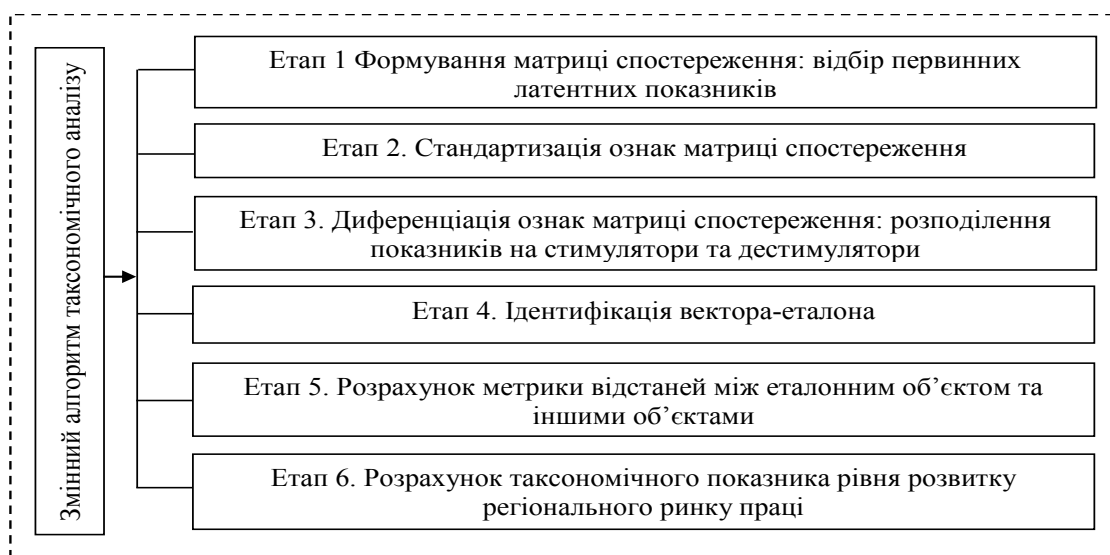
У науковому світі запропоновано низку прийомів, способів, у тому числі авторських методик, що дозволяють визначити стан регіональних ринків праці. За нашим баченням, для порівняння результативних об'єктів ринку праці, які характеризуються багатовимірністю ознак та упорядкування різнозначного статистичного матеріалу, який характеризує досліджуване нами

явище, доцільно використовувати таксономічний аналіз. Цей метод має значний арсенал математичної алгоритмізації та статистичної систематизації

Вагомий внесок у розробку систем оцінки регіональних ринків праці внесли такі вчені, як: Л.С. Анікін, О.І. Воробйова, А.М. Колот, Е.Е. Немерюк, В.П. Петюх, В. Путіла, Є.І. Чернявська, О.О. Чупріна, М. Шаленко, Л.С. Шевченко та інші науковці.

Значні наукові напрацювання стосовно теоретичних основ дослідження місцевого ринку праці, визначення методологічної бази формування механізму забезпечення збалансованості місцевого ринку праці та використання таксономічного аналізу містяться у працях вчених Блума Б.С. та Дружиніної В.В. [1-2].

Змінний алгоритм проведення таксономічного аналізу відображено на рис. 1.



**Рис. 1. Змінний алгоритм таксономічного аналізу
регіонального ринку праці**

Джерело: складено автором

Аналізуючи рис. 1 слід відзначити, що спочатку необхідно визначити генеральну сукупність (первинні вимірні ознаки) для таксономічного аналізу, яку у подальшому згрупували у матрицю спостереження.

На початковому етапі проведення оцінки, дуже важливим є вірно використання таких первинних вимірних ознак, які б дійсно оцінювали результат функціонування регіонального ринку праці з позицій системи та відповідали б вимогам, які ми зазначили вище. З іншого погляду, кількість таких ознак не повинна бути значною, бо це збільшить ймовірність похибки та призведе до отримання помилкового інтегрального показника.

За нашим поглядом, для аналізу функціонування регіонального ринку праці слід застосовувати такі первинні вимірні ознаки (показники): рівень зайнятого населення у віці 15–70 років (за методологією МОП); рівень безробіття населення у віці 15–70 років (за методологією МОП); рівень неформальної зайнятості населення; навантаження зареєстрованих безробітних на 1 вільне робоче місце або вакантну посаду; середня заробітна

плата працівників за місяць; рівень економічної активності населення; частка заборгованості з виплати заробітної плати, до загального фонду на кінець місяця; рівень економічної активності населення, що мали та не мали вищу освіту; середня тривалість пошуку роботи безробітними; частка працівників зайнятих на роботах зі шкідливими умовами праці до облікової кількості працівників; коефіцієнт (індекс) Джині; кількість інфраструктурних елементів ринку праці; інвестиції у ринок праці; продуктивність праці; співвідношення прийнятих працівників до вибулих (рух працівників).

Усі запропоновані вимірні ознаки діяльності ринку праці необхідно занести до матриці спостереження, яка має наступний вигляд (1):

$$X = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \cdots & x_{1k} & \cdots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \cdots & x_{2k} & \cdots & x_{2n} \\ \cdots & \cdots & \cdots & \cdots & \cdots & \cdots \\ x_{i1} & x_{i1} & \cdots & x_{ik} & \cdots & x_{in} \\ \cdots & \cdots & \cdots & \cdots & \cdots & \cdots \\ x_{\omega 1} & x_{\omega 2} & \cdots & x_{\omega k} & \cdots & x_{\omega n} \end{bmatrix}, \quad (1)$$

де ω – кількість досліджуваних об'єктів (регіони України);

n – кількість первинних вимірних ознак,

x_{ik} – значення ознаки k для одиниці i .

Після формування первинних вимірних ознак діяльності ринку праці розраховується їх значення та проводиться їх стандартизація за формулою (стандартизація матриці спостереження) (2):

$$Z_{ik} = \frac{x_{ik} - \bar{x}_k}{S_k}, \quad (2)$$

причому:

$$\bar{x}_k = \frac{1}{\omega} \sum_{i=1}^{\omega} x_{ik}, \quad (3)$$

$$S_k = \sqrt{\frac{1}{\omega} \sum_{i=1}^{\omega} (x_{ik} - \bar{x}_k)^2} \text{ або } \left[\frac{1}{\omega} \sum_{i=1}^{\omega} (x_{ik} - \bar{x}_k)^2 \right]^{\frac{1}{2}}, \quad (4)$$

де $k = 1, 2, \dots, n$;

x_{ik} – значення ознаки k для одиниці i ;

$\bar{x}_k$ – середнє арифметичне значення ознаки k ;

S_k – середнє відхилення ознаки k ;

Z_{ik} – стандартизоване значення признаку k для одиниці i .

В процесі аналізу отриманих стандартизованих показників матриці необхідно визначити стимулятори та дестимулятори. Для цього визначаються максимальні значення стандартизованих значень для стимуляторів (5) і мінімальні для дестимуляторів (6):

$$Z_{0s} = \max Z_{rs} \text{ якщо } s \in I, \quad (5)$$

$$Z_{0s} = \min Z_{rs} \text{ якщо } s \notin I (s = 1, 2, \dots, n), \quad (6)$$

де I – множинність стимуляторів;

Z_{rs} – стандартизоване значення ознаки s для одиниці r .

Тобто, необхідно визначити зростання яких показників є бажаним, а яких представляється негативним з точки зору оцінюваного латентного явища. Розподіл показників на стимулятори та дестимулятори є необхідною умовою для розрахунку показнику – еталону.

Після зазначених дій на наступному етапі необхідно визначити відстані між точкою – одиницею, а саме окремими спостереженнями і вектором – еталоном (7):

$$C_{io} = \sqrt{\sum_{i=1}^m (z_{ij} - z_{oj})^2} \quad (2.7)$$

де z_{ij} – стандартизоване значення j -го показника (ознаки) i -го об'єкту дослідження;

z_{oj} – стандартизоване значення j -го показника (ознаки) в еталоні.

Після розрахунку відстані між окремими спостереженнями і вектором – еталоном розраховується таксономічний показник розвитку ринку праці:

$$K_i = 1 - d_i \quad (2.8)$$

де d_i – показник відхилення показників i -го регіону від еталону.

Таким чином, розрахунок дескриптивної моделі таксономічного аналізу дозволить визначити таксономічні коефіцієнти, що об'єктивно характеризують стан розвитку регіональних ринків праці України.

Список використаних джерел:

1. Bloom B. S. Taxonomy of educational objectives : The classification of educational goals : Hand book I, cognitive domain / Bloom B. S. – New York : Longman, 1994. – 99 p.
2. Дружиніна В. В. Місцевий ринок праці: умови функціонування, методи та способи забезпечення збалансованості: монографія / В. В. Дружиніна; наук. ред. В. М. Василенко; НАН України, Ін-т економіко-правових досліджень. – Донецьк: Юго-Восток, 2014. – 366 с.

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Гуцу Я.Г.

студент,

Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

INITIAL COIN OFFERINGS (ICO) КАК ОСНОВА BLOCKCHAIN ИНВЕСТИРОВАНИЯ. РЫНОК ICO.

Blockchain (англ. blockchain – «цепочка блоков») – это современная технология, которая появившись в 2009-м году, быстро набрала популярность и показала большой потенциал в различных секторах экономики. Суть технологии в том, что это распределенная база данных, в которой информация хранится в непрерывной и последовательной цепочке блоков. Возможность хранения различной информации, позволяют использовать данную технологию в любых сферах: от ЖКХ и медицины, до распределения документации и финансов в мировых масштабах. Первым проектом, который принес широкую известность данной технологии, является криптовалюта Bitcoin (BTC). С момента появления первой криптовалюты, технология прошла длинный эволюционный путь, создавая множество сопутствующих сервисов, услуг и технологических возможностей. Одной из таких возможностей, оказалось появление на рынке в 2014-м году механизма Initial Coin Offering (ICO).

ICO (так же встречается вариант ITO – Initial Token Offering) – это форма привлечения инвестиций, когда инвесторы оплачивают долю в проекте покупкой определенного количества новой криптовалюты (токенов), эмитируемой проектом. Динамика роста рынков криптовалют и ICO делает их интересными объектами исследования, которые в перспективе могут занять важные позиции в секторе мировой экономики.

Таблица 1

Динамика рынков криптовалют и ICO (2013-2017 YTD)

Год	Криптовалюты	ICO	Динамика рынка ICO в%
2013	15.8 млрд. \$	0.76 млн. \$	Нет данных
2014	13.4 млрд. \$	26 млн. \$	+3321.05%
2015	7.7 млрд. \$	14 млн. \$	-46,15%
2016	17.6 млрд. \$	222 млн. \$	+1485.72%
2017 (01.2017-10.2017)	179.3 млрд. \$	2.13 млрд. \$	+ 859,5%

Источник: Autonomus NEXT analysis, coinmarketcap.com, PwC Strategy&analysis

Можно выделить две основные причины запуска механизма ICO: функциональная и спекулятивная. Функциональная заключается в том, что

токены созданные в процессе ICO будут использоваться в экосистеме проекта. Такие токены называют *apptokens* или *utility tokens*. Как пример, можно привести ICO интернет-казино, где пользователь приобретает токены для дальнейшего использования их в самом казино. Спекулятивная заключается в том, что токены приобретаются с целью спекулятивной игры на бирже. Однако большинство проектов запускает ICO как для использования эмитированных токенов в проекте, так и для игры данной криптовалютой на бирже. Отдельно стоит сказать, что существуют различные юридические проблемы с токенами, которые создаются сугубо как альтернатива ценным бумагам, с присущими им функциям: гарантированная прибыль (дивиденды), право голоса в проекте, доля в стартапе и т.д. Данные токены являлись не раз причиной разбирательств между создателями проектов и Комиссией по Ценным Бумагам и Биржам (КЦББ) США. Ведь если токен является электронной ценной бумагой, то он попадает под регуляторные функции КЦББ и должен полностью соответствовать законодательству, теряя свои преимущества над классическим венчурным инвестированием или IPO. Также не стоит забывать, что на столь молодом рынке есть обширное поле и для мошеннических действий. В истории ICO имеются прецеденты запуска механизма сугубо в мошеннических целях. Данные ICO даже получили особое название – *scam ICO*.

Краткая схема правильной работы механизма ICO выглядит следующим образом:

1. Технологический стартап или любой другой проект выходит на рынок с новым продуктом или идеей. Перед проектом стоит задача привлечь инвестиции на создание проекта, его развитие или масштабирования уже существующего. Выход на рынок заключается в создании рабочей команды, организации юридических вопросов (регистрация компаний и получение необходимых лицензий), запуске страниц проекта и маркетинга в популярных социальных сетях и в интернете в целом.

2. Наличие нескольких популярных блокчейн платформ дает команде возможность выбрать на какой проводить ICO, однако большинство ICO проходят на основе протокола Ethereum (ERC20). Команда определяется с платформой для проведения ICO и подстраивает механизм конкретно под свой проект.

3. Под каждый проект создается White Paper или White book. Это официальный документ, в котором прописана идея и принципы проекта, а также условия дистрибуции токенов. Так же, проект может пройти *Howey test* (согласно делу Верховного суда США КЦББ против W.J. Howey Co.) для определения того, является ли выпущенный токен ценной бумагой.

4. Согласно White paper, ICO может проводиться в несколько фаз, а также могут проводиться так называемые Pre-ICO – ранние дистрибуции токенов.

5. После достижения максимального количества проданных токенов, или достижения планки максимального количества собранных средств,

или по окончании срока ICO – проводится актуализация финансовых данных и финальное распределение токенов.

6. Если одна из причин проведения ICO была спекулятивной, то команда проекта занимается листингом токенов на криптовалютных биржах.

7. Согласно ранее выпущенному White Paper, команда проекта получает доступ к собранным денежным средствам.

К принципам правильно построенного ICO можно отнести: детальный White Paper с описанием различных стадий проекта, бюджета на каждую отдельную стадию и структуру его использования; проведение аудиторского контроля проекта (компьютерного кода на безопасность); наличие авторитетных специалистов в команде.

Механизм ICO запускают проекты самых различных направлений. В 2016 году основным направлением стал финтех (англ. FinTech) – отрасль, состоящая из стартапов и компаний, использующих современные технологии (например, Блокчейн), чтобы конкурировать с банками и классическими институциональными организациями. ICO проекта The DAO (венчурный фонд, где держатели токенов сами выбирают объекты для инвестиций) собрало более 150 млн.\$^{[1]*}, ICO проекта Waves (блокчейн-платформа основанная Александром Ивановым как альтернативная площадка для проведения ICO) собрало 16 млн.\$^{[1]*}, ICO проекта ICONOMI (платформа для инвестиций в криптовалюты) собрало 10.5 млн.\$^{[1]*}. В 2017 году основным направлением стали инвестиции в саму технологию Блокчейн. ICO проекта Tezos (блокчейн-платформа с глубокой проработкой кода) собрал 238 млн.\$^{[2]*}, ICO проекта EOS.IO (платформа для создания приложений «dapps» на основе блокчейна) собрало 159 млн.\$^{[2]*}, ICO проекта Bancor (создание технологии смарт-токена, в котором находятся несколько токенов, что обеспечивает бесконечную ликвидность и низкую волатильность) собрало 153 млн.\$^{[1]*}. Структура объектов инвестиций напрямую зависит от спроса участников рынка. В 2014-м году ICO запускались в основном для развития самой технологии блокчейн и для простых проектов таких как децентрализованное хранение данных. В 2015-м и 2016-м годах появился спрос в банковских и платежных сервисах, которые во время создания привлекли инвестиции посредством ICO, и в итоге принесли в мир криптовалют объемные капиталы от венчурных и инвестиционных фондов. В 2017-м году, когда объем капитализации рынка стал превышать 150 млрд.\$, его участники сочли верным решением направить свои инвестиции в развитие технологии Блокчейн, для еще большей ее популяризации и защиты своих сбережений.

*. сумма инвестиций основывается на биржевых котировках на день окончания ICO

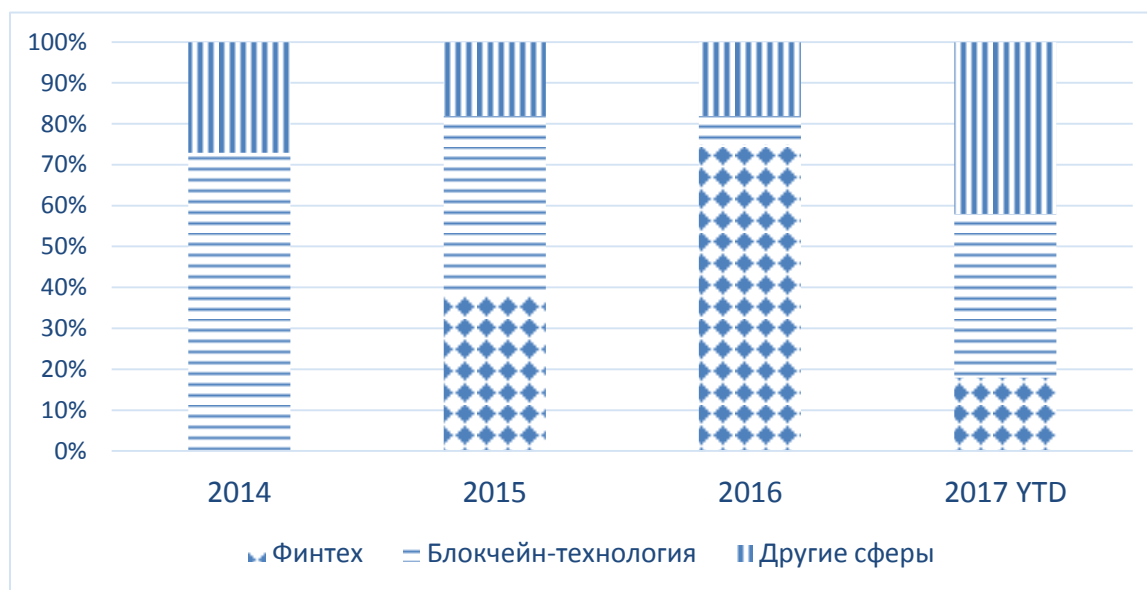


Рис. 1. Структура ICO инвестиций

Источник: Autonomus NEXT analysis

Благодаря финтех проектам, с 2016-го года традиционный капитал начал входить с инвестициями в мир блокчейна, и на рынке сформировались отдельные группы инвесторов, которые занимаются переводом фиатных денег в криптовалюты и ICO. К таким инвесторам можно отнести:

- Криптовалютные фонды: BF (Binary Financial), Polychain Capital, Grayscale, Richfund, Falcon Global Capital. Появились преимущественно во время резкого роста популярности криптовалют, и в основном деятельность которых сводится к трейдингу криптовалют, нежели инвестициям в ICO;

- ICO инвесторов: Pantera, Blockchain capital, Digital Currency Group, Crypto Assets Fund. Крупные инвесторы преимущественно с Азиатским капиталом, занимающиеся инвестициями в ICO;

- Традиционных финансовых инвесторов: Fortress, Andreessen Horowitz, BainCapital Ventures, Firstmark. Крупные инвесторы инвестировавшие в блокчейн технологию, но добавляющие к своим активам ICO.

Привлечение институционального капитала хорошо отражается в показателях капитализации Bitcoin Investment Trust (принадлежащего Grayscale), акции которого под тикером GBTC в сумме составляют свыше 1.24 млрд \$ по состоянию на конец сентября 2017 года.^[3]

ICO как метод инвестиций безусловно оказывает положительное воздействие на рынок криптовалют и технологию блокчейн в целом. Юридическое урегулирование данного метода открыло бы еще больше возможностей для технологии, однако она так или иначе быстрым темпом становится частью экономики и экосистемы всего человечества.

Список использованных источников:

1. Autonomus NEXT analysis/ Token mania. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://block.academy/researches/TokenMania.pdf>. – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 10.09.2017).

2. PwC Strategy&analysis/ Initial coin offerings. A strategic perspective on ICOs [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.finance20.ch/wp-content/uploads/2017/09/20170913_Strategic-Implications-of-ICO_PwC-Strategy_DanielDiemers_vF.pdf. – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 29.09.2017).

3. Yahoo finance/ Bitcoin Investment Trust (GBTC) Other OTC. Currency in USD [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <https://finance.yahoo.com/quote/GBTC?p=GBTC>. – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 28.09.2017).

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Сердюк О.С.

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник;

Трушкіна Н.В.

*науковий співробітник,
Інститут економіки промисловості
Національної академії наук України*

ЩОДО ДИНАМІКИ ЕКОЛОГІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ У КОНТЕКСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У сучасній економічній науці спостерігається стала тенденція до переосмислення ролі екологічних чинників у господарській діяльності, що зумовлено переоцінкою значення зовнішніх ефектів в економіці. Наслідком цього стало прийняття ряду міжнародних програм з охорони навколишнього середовища. Україна у цьому контексті взяла на себе зобов'язання в рамках Угоди про асоціацію з ЄС, де зазначено про «просування Механізму спільного запровадження Кіотського протоколу до Рамкової конвенції Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату 1997 р. з метою зменшення викидів парникових газів шляхом реалізації проєктів у сфері енергоефективності та відновлювальної енергетики» [1].

Переосмислення ролі екологічних чинників змінило уявлення про ефективність традиційних методів енергогенерації. Як зазначає Д. Ергін, «...сегодня на энергетическую политику на всех уровнях все больше влияет проблема изменения климата и глобального потепления. Предпринимаются попытки преобразовать энергетическую индустрию, с тем, чтобы существенно уменьшить количество углекислого газа и других парниковых газов, выделяющихся при сжигании угля...» [2, с. 401].

У даній роботі проаналізовано екологічні показники, що опосередкованим чином впливають на господарську діяльність підприємств зокрема та суспільний благоустрій в цілому (у вигляді зовнішніх ефектів). Так, за даними Державної служби статистики України, обсяги викидів забруднюючих речовин в атмосферу від підприємств сектору енергетики скоротилися за 2010-2015 рр. на 24,7%, а їх частка в загальному обсязі викидів від стаціонарних джерел забруднення зросла на 4,2%. Обсяги викидів у середньому одним підприємством сектору енергетики зменшилися на 41,6% (табл. 1).

Таблиця 1

**Динаміка обсягів викидів забруднюючих речовин в атмосферу
від підприємств сектору енергетики**

Роки	Обсяги викидів, тис. т	Частка у загальному обсязі викидів від стаціонарних джерел забруднення, %	Обсяг викидів у середньому одним підприємством, т
2010	2100,1	51,2	297,9
2011	2299,3	52,9	344,9
2012	2310,2	54,3	357,8
2013	2265,8	52,8	361,0
2014	1798,6	56,4	307,3
2015	1581,6	55,4	174,1

Джерело: складено за даними: [3, с. 25; 4, с. 28; 5, с. 30; 6, с. 33; 7, с. 34; 8, с. 38]

Кількість впроваджених повітроохоронних заходів в енергетиці зросла за 2014-2015 рр. на 5,8%, або зі 155 до 164. Фактичні витрати на заходи, спрямовані на зменшення викидів у повітря від енергетичного сектору, в 2015 р. становили 341,2 млн грн. А їх частка в загальному обсязі витрат на здійснення повітроохоронних заходів скоротилася за 2014-2015 рр. на 31,2% – з 61,9 до 30,7%. У 2014 р. щорічні обсяги фактичного зменшення викидів забруднюючих речовин в атмосферу після впровадження повітроохоронних заходів в енергетиці становили 131,2 т, що на 0,8% більше порівняно з очікуваним значенням (130,1 т). У 2015 р. цей показник складав 21715,1 т, це на 16,2% менше порівняно з очікуваним значенням (25910,9 т) [7, с. 49; 8, с. 55].

Ключовим екологічним показником, що характеризує стан навколишнього природного середовища, є обсяг витрат на охорону та використання природних ресурсів, який складається з капітальних інвестицій і поточних витрат.

Згідно з даними Державної служби статистики України, питома вага капітальних інвестицій у загальному обсязі витрат на охорону атмосферного повітря і попередження змін клімату зросла за 2006-2016 рр. на 10,7% – з 48 до 58,7%, а поточних витрат, навпаки, скоротилася на 10,7% – з 52 до 41,3% (табл. 2).

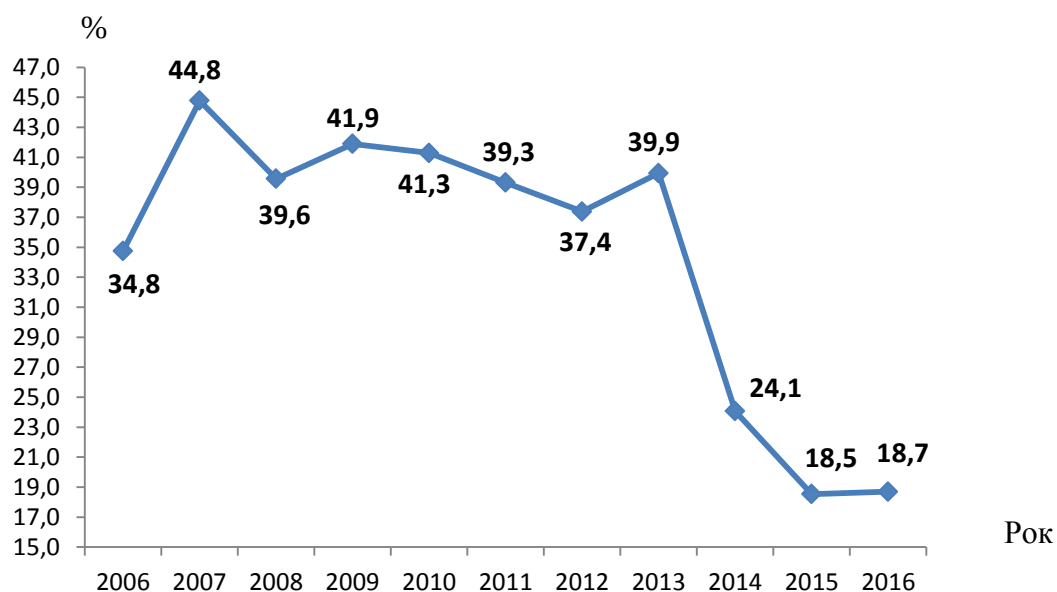
Таблиця 2

**Динаміка витрат на охорону атмосферного повітря
і проблеми зміни клімату**

Роки	Загальний обсяг витрат, млн грн	Обсяг капітальних інвестицій, млн грн	Обсяг поточних витрат, млн грн
1	2	3	4
2006	1589,2	762,5	826,7
2007	2521,2	1379,3	1141,9
2008	2826,2	1476,3	1349,9
2009	2309,0	1273,8	1035,2
2010	2454,7	1139,9	1314,8
2011	4011,0	2535,6	1475,4
2012	3804,2	2462,7	1341,5
2013	3827,7	2411,9	1415,8
2014	3153,7	1915,1	1238,6
2015	2942,7	1422,9	1519,8
2016	4263,4	2502,8	1760,6

Джерело: складено за даними: [9; 10; 11]

Як показує аналіз статистичних даних, спостерігається тенденція недостатнього фінансування заходів з охорони атмосферного повітря і проблем зміни клімату. Про це свідчить зниження частки обсягу капітальних інвестицій на охорону атмосферного повітря у загальному обсязі капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища за 2006-2016 рр. на 16,1% (рис. 1).



**Рис. 1. Динаміка питомої ваги капітальних витрат
на охорону атмосферного повітря і проблеми зміни клімату, %**

Джерело: складено за даними [10]

За 2006-2016 рр. питома вага поточних витрат на охорону атмосферного повітря і попередження змін клімату зменшилася в загальному обсязі поточних витрат на охорону навколишнього природного середовища на 6,8% (рис. 2).

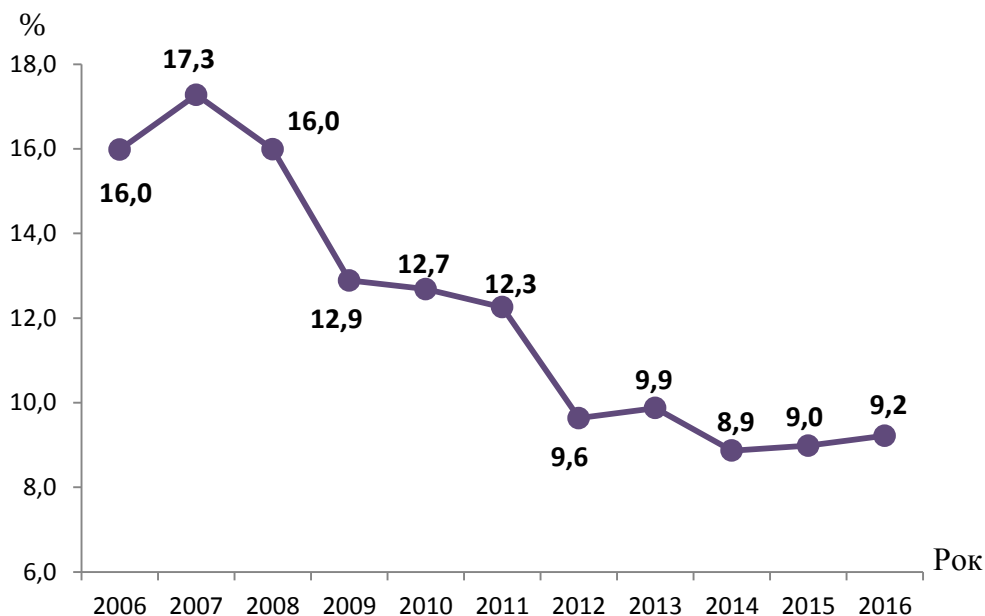


Рис. 2. Динаміка частки поточних витрат на охорону атмосферного повітря і проблеми зміни клімату, %
Джерело: складено за даними [11]

На основі проведеного дослідження можна зробити висновок щодо доцільності розробки комплексу природоохоронних заходів, зокрема у енергетичному секторі. Крім того, є доцільним коригування національної енергетичної стратегії і державних програм з урахуванням екологічних чинників. Зазначені заходи відповідають принципам співпраці України з Європейським Союзом, визначених Угодою про асоціацію.

Список використаних джерел:

1. Економічне та галузеве співробітництво: розділ V/ Угода про асоціацію між Україною та ЄС. – 41 с. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/TITLE_V.pdf.
2. Ергин Д. В поисках энергии: Ресурсные войны, новые технологии и будущее энергетики / Дэниел Ергин; пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2017. – 720 с.
3. Довкілля України за 2010 рік: стат. збірник. – К.: Держ. служба статистики України, 2011. – 206 с.
4. Довкілля України за 2011 рік: стат. збірник. – К.: Держ. служба статистики України, 2012. – 196 с.
5. Довкілля України за 2012 рік: стат. збірник. – К.: Держ. служба статистики України, 2013. – 234 с.
6. Довкілля України за 2013 рік: стат. збірник. – К.: Держ. служба статистики України, 2014. – 224 с.
7. Довкілля України за 2014 рік: стат. збірник. – К.: Держ. служба статистики України, 2015. – 224 с.
8. Довкілля України за 2015 рік: стат. збірник. – К.: Держ. служба статистики України, 2016. – 242 с.

9. Витрати на охорону та раціональне використання природних ресурсів за напрямками природоохоронних заходів у 2006-2016 роках [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

10. Капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища за напрямками природоохоронних заходів у 2006-2016 роках [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

11. Поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища за напрямками природоохоронних заходів у 2006-2016 роках [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Блащук М.Б.

студент,

Національний університет «Львівська політехніка»

СТРУКТУРА СУБ'ЄКТІВ КОНТРОЛЮ ОБ'ЄДНАНЬ СПІВВЛАСНИКІВ БАГАТОКВАРТИРНОГО БУДИНКУ

Регламентация організаційної структури контролю ОСББ є складовою його ефективного розвитку, системою для побудови ефективної організаційної структури контролю, що в подальшому дасть змогу створити багатофункціональну систему, котра мінімізує вплив обставин, які призводять до виникнення помилок, порушень та зловживань в їх діяльності.

Згідно з викладеним обумовлюється актуальність теми дослідження та визначається його мета, яка полягає у наведенні та систематизації структури контролю в об'єднаннях співвласників багатоквартирного будинку.

Структура суб'єктів контролю об'єднань співвласників багатоквартирного будинку (ОСББ) залежить від їх поділу за класифікаційною ознакою «за суб'єктами контролю». Ця ознака передбачає, що зовнішніми відносно суб'єкта господарювання є ті, що перебувають за межами суб'єкта господарювання та можуть отримати лише обмежену інформацію щодо результатів його фінансово-господарської діяльності. Внутрішні суб'єкти контролю мають змогу використовувати широкий спектр інформаційних джерел.

Аналіз схеми спрямування і координації діяльності центральних органів виконавчої влади Кабінетом Міністрів України через відповідних членів Кабінету Міністрів України [1, 3] дає підстави стверджувати, що зовнішній контроль за діяльністю ОСББ мають право здійснювати такі спеціальні, вищі та незалежні щодо об'єкта органи контролю як: Державна аудиторська служба, Державна фіскальна служба, Державна служба України з питань праці, Пенсійний фонд України, Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності та Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України.

За формою організації структура органів зовнішнього державного контролю є наскрізною централізованою, що передбачає повну централізацію контролю за всіма його формами чи лише за однією в органі вищої ланки управління. За такого підходу усі пооб'єктні органи контролю підпорядковані органу управління певного рівня: Міністерства чи відомства чи підприємства.

У разі, якщо ОСББ користується послугами сторонніх суб'єктів господарювання для надання мешканцям послуг з утримання будинку та прибудинкової території, то такі контрагенти також можуть виконувати контрольну функцію щодо об'єднання.

Для здійснення контролю за фінансово-господарською діяльністю правління на загальних зборах може бути прийняте рішення про залучення аудитора [2; 1].

Система внутрішнього контролю – це невід’ємний компонент інтегрованої системи управління ризиками і корпоративного управління» [3; 9].

Під внутрішнім контролем (ВК) розуміємо «систему заходів з метою найбільш ефективного виконання усіма працівниками своїх обов’язків при здійсненні господарських операцій, визначення законності цих операцій та їх економічної доцільності для підприємства».

«Основними суб’єктами внутрішнього контролю є носії контрольних функцій», якими в об’єднаннях співвласників багатоквартирних будинків є: правління та ревізійна комісія, яка обирається з числа співвласників.

Ще однією альтернативною та дієвою формою організації системи внутрішнього контролю можна вважати структурно-функціональну форму організації внутрішнього контролю (СФФОВК), яка, на нашу думку, забезпечує функціонування внутрішньогосподарського контролю. За наявності такої форми організації внутрішнього контролю суб’єктами контролю є працівники функціональних служб та підрозділів.

В узагальненому вигляді перелік суб’єктів контролю об’єднань співвласників багатоквартирного будинку (ОСББ) за класифікаційною ознакою «за суб’єктами контролю» наведено на рис. 1.



Рис. 1. Перелік суб’єктів контролю об’єднань співвласників багатоквартирного будинку (ОСББ) за класифікаційною ознакою «за суб’єктами контролю»

Тобто структура органів внутрішнього контролю є в об'єднаннях співвласників багатоквартирного будинку є децентралізованою (або централізованою на рівні суб'єкта господарювання), що передбачає, що усі пооб'єктні органи контролю (ревізійна комісія та правління) підпорядковані органу управління вищого рівня: загальним зборам співвласників.

За результатами дослідження наведено та систематизовано суб'єкти контролю в об'єднаннях співвласників багатоквартирного будинку.

Акцентовано на суб'єктах контролю, структуризованих за класифікаційної ознакою «за суб'єктами контролю» і наголошено на формі організації контроль в ОСББ.

Список використаних джерел:

1. Постанова Кабінету міністрів України «Про внесення зміни до схеми спрямування і координації діяльності центральних органів виконавчої влади Кабінетом Міністрів України через відповідних членів Кабінету Міністрів України» від 8 квітня 2015 р. № 183 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/183-2015>
2. Закон України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» № 2866-ІІ від 29.11.2001 р. зі змінами та доповненнями
3. Звіт Міжнародної фінансової корпорації «Дослідження практики внутрішнього аудиту і внутрішнього контролю в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ifc.org/fcext/eca.nsf/AttachmentsByTitle/IAIC_StudyFinal_Ukr.pdf/\\$FILE/IAIC_StudyFinal_Ukr.pdf](http://www.ifc.org/fcext/eca.nsf/AttachmentsByTitle/IAIC_StudyFinal_Ukr.pdf/$FILE/IAIC_StudyFinal_Ukr.pdf)
4. Бардаш С.В. Економічний контроль в Україні : системний підхід : моногр. / С. В. Бардаш. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 656 с.
5. Костирко Р.О. Контроль і аналіз в системі управління економічним потенціалом господарюючого суб'єкта : методологія та організація : моногр. / Р.О. Костирко. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В.Даля, 2010. – 728 с.
6. Соколов Б.Н. Внутренний контроль в коммерческой организации (организация, методика, практика) / Б.Н. Соколов. – М. Альянс Пресс, 2006. – 250 с., с. 13.

Брежнєва Н.К.

студентка;

Потапова Н.О.

кандидат економічних наук, доцент,

Харківський інститут фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

В умовах загострення кризових явищ у фінансовій сфері та дефіциту оборотних коштів наявність власних фінансових ресурсів є однією з головних умов сталого розвитку підприємства. Якість прийняття управлінських рішень значною мірою залежить від організації бухгалтерського обліку та аналізу власного капіталу, які повинні забезпечувати надання об'єктивної інформації

щодо виявлених внутрішніх резервів, оптимізації використання активів. Важливою складовою обліково – аналітичної роботи є достовірне та повне відображення прав власника у фінансовій звітності підприємства. В той же час, одним з головних інформативних показників будь-якого економічного суб'єкта є показник рівня його власного капіталу.

Тому на сучасному етапі діяльності підприємств виняткове значення мають вдосконалення організації обліку та методики аналізу власного капіталу.

В Національному положенні (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», власний капітал визначається як частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань [4, с. 1].

В момент створення підприємства його власний (стартовий) капітал втілюється в активах, інвестованих засновниками і оцінюється за вартістю майна підприємства.

Власний капітал відображається в балансі одночасно з відображенням активів або зобов'язань, які призводять до його зміни. Слідвід значити, що сума власного капіталу – це абстрактна вартість майна яка не відображає поточну вартість прав власників підприємства. На величину власного капіталу суттєво впливають складові облікової політики підприємства, що стосуються обраних принципів, методів і процедур для визначення та оцінки елементів та статей балансу, зокрема, його активів і зобов'язань.

Власний капітал є одним із найважливіших показників, що використовуються при оцінці фінансового стану підприємства. Він виконує такі функції: довгострокового фінансування – перебуває у розпорядженні підприємства необмежено довго; самостійності і влади – розмір власного капіталу визначає ступінь незалежності та впливу його власників; фінансування ризику – власний капітал використовується для фінансування ризикованих інвестицій, на що можуть не погодитись кредитори; розподілу доходів і активів – частки окремих власників у капіталі є основою при розподілі фінансового результату та майна у разі ліквідації підприємства; відповідальності і захисту прав кредиторів – забезпечення вимог кредиторів фактично наявним у підприємства капіталом засновників [3, с. 154].

Визначення реальної вартості підприємства, обсягу його власних ресурсів є одним із найважливіших завдань для багатьох суб'єктів ринку. Оцінити власний капітал підприємства та його економічний потенціал необхідно інвесторам, які мають намір вкласти кошти в його акції, банкам та іншим кредиторам, які вирішують питання про надання позик підприємству, суб'єктам ринку, які бажають у майбутньому бути постачальниками чи споживачами продукції цього підприємства. Також, реальну оцінку власного капіталу підприємства у будь-який момент часу повинні знати його фінансові менеджери, головною метою діяльності яких є максимізація капіталу підприємства.

Власний капітал треба розглядати у обліковому, фінансовому і правовому аспекті. Обліковий аспект передбачає оцінку вкладів до капіталу підприємства та його зміну пов'язану з подальшими вкладками, отриманням чистого

прибутку та інших причин які призводять до змін власного капіталу. Фінансовий аспект базується на розумінні власного капіталу як різниці між активами підприємства та його зобов'язаннями.

Аналіз власного капіталу має такі основні цілі: виявити основні джерела формування власного капіталу та визначити наслідки їх змін для фінансової стійкості підприємства; визначити правові, договірні та фінансові обмеження у розпорядженні поточним і нерозподіленим прибутком; оцінити пріоритетність прав на отримання дивідендів; виявити пріоритетність прав власників у випадку ліквідації підприємства.

Власний капітал підприємства складається з інвестованого капіталу (капітал, що вкладений власниками в підприємство) та накопиченого капіталу (створений на підприємстві) [2, с. 289].

Аналіз власного капіталу, як правило, здійснюється за допомогою форми № 4 фінансової звітності «Звіт про власний капітал», форми № 1 фінансової звітності «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», іноді слід також звернутися до форми № 5 фінансової звітності «Примітки до річної фінансової звітності».

Аналізуючи власний капітал, необхідно визначити питому вагу його окремих складових, а також динаміку їх складу та структури за окремі періоди. Необхідність окремого розгляду елементів власного капіталу пов'язана з тим, що кожен з них є характеристикою правових та інших обмежень підприємства у розпорядженні своїми активами.

Важливе місце у здійсненні оцінки ефективності використання капіталу підприємства займають показники ділової активності, аналіз яких полягає в дослідженні рівнів і динаміки різноманітних коефіцієнтів оборотності.

Аналіз руху власного капіталу проводиться з метою визначення впливу на його склад, розмір і структуру: коригувань залишків власного капіталу на початок періоду; переоцінки активів; розподіл у прибутку; внесків учасників; вилучення капіталу; інших змін.

Аналізуючи власний капітал, необхідно звернути увагу на співвідношення коефіцієнтів надходження та вибуття (використання капіталу). Якщо значення коефіцієнтів надходження перевищують значення коефіцієнтів вибуття, це означає, що на підприємстві відбувається процес нагромадження власного капіталу, і навпаки [1, с. 5].

Чим більший розмір власного капіталу підприємства, тим вища його фінансова стійкість, проте менші фінансові можливості зростання прибутку на вкладений капітал.

Якщо в структурі капіталу підприємства переважну частку становлять позичені кошти, генерується додатковий обсяг активів і зростає вірогідність покращення рентабельності діяльності, але в той же час збільшується значення коефіцієнту фінансової залежності, що підвищує ризик банкрутства підприємства.

Намагатися мінімізувати витрати, що виникають у зв'язку з формуванням капіталу підприємства.

Забезпечувати високий рівень ефективності функціонування підприємства, який реалізується шляхом найбільш ефективного використання капіталу, і, внаслідок отримання більшого рівня прибутковості.

Таким чином, капітал є основою фінансово – господарської діяльності всього підприємства і джерелом фінансування діяльності підприємства. Задля ефективного та інтенсивного використання джерел фінансування підприємств в сучасних умовах господарювання необхідно більш зважено підійти до процесу формування обліково – аналітичної інформації про раціональність та повноту використання власних джерел фінансування у фінансово-господарській діяльності. Дослідження теоретичних та практичних особливостей обліку та аналізу власного капіталу в системі управління промисловими підприємствами України потребують поглибленої уваги.

Список використаних джерел:

1. Бобяк А. П. Власний капітал підприємства, як економічна категорія та його облік / А. П. Бобяк // Міжнародний збірник наукових праць. – 2011. – № 19.
2. Бухгалтерський облік. Верига Ю. А., Виноградова М. О. / Навчальний посібник, 2008. – 325 с.
3. Кадацька А. М. Сутність власного капіталу підприємства / А. М. Кадацька // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2014.– Вип. 4. – С. 153-156.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» затверджено наказом МФУ від 07.02.2013 р., № 73. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/

Коротаєва І.Р., Любченко В.С.

студенти,

Науковий керівник: Скоробагач А.Є.

старший викладач,

Університет державної фіскальної служби України

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ

Сучасні умови функціонування бюджетної системи України характеризуються наявністю проблемних питань в організації обліку в бюджетних установах. Необхідність їх вирішення актуалізується у зв'язку з інтеграцією України у міжнародну спільноту. При переході до ринкових відносин суттєво змінюється роль та значення держави в управлінні соціально-економічними процесами, актуальними є питання налагодження бухгалтерського обліку установ, що фінансуються за рахунок бюджетних коштів.

Організація бухгалтерського обліку у бюджетних установах розпочинається із формування облікової політики тому, що вона є основою ведення бухгалтерського обліку в установі.

Вивченням питання формування облікової політики бюджетних установ займалися такі науковці, як Бутинець Ф.Ф., Яцишин Я.Р., Свірко С.В.,

Білуха М.Т., Хміль І.Р., Писарчук О.В., Кудіна О.М., Тютлікова В.В., Макарчук О.В. тощо.

Формування облікової політики в бюджетних установах є актуальним питанням сьогодення. Бюджетні установи є юридичними особами. Вони мають замкнену систему обліку і ведуть облікову політику, спрямовану не на зіставлення витрат і результатів праці та отримання прибутку, а на облік видатків у процесі надання нематеріальних послуг [1, с. 124].

Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності [2].

Для кращого розуміння сутності облікової політики бюджетних установ необхідно розглянути основні її аспекти. Соціальний, який забезпечує створення соціальних гарантій для захисту зовнішніх користувачів, шляхом забезпечення єдності представлення даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Економічний – підвищення дієвості внутрішнього контролю, скорочення документообігу. Інформаційний – сталість та гласність облікової політики дозволяє будувати прогнози майбутнього стану об'єкта. Юридичний – дані з Наказу про облікову політику можна використовувати при вирішенні господарських спорів, конфліктів із контролюючими органами [3, с. 192].

Відмінність бюджетних установ полягає в тому, що їх бухгалтерський облік є специфічним. Але крім специфічних вимог, що висувуються до бухгалтерського обліку бюджетних установ, на них поширюються і багато загальних вимог, які встановлені для всіх підприємств. Незважаючи на чітко окреслені межі для бюджетних установ, чинне законодавство надає можливість вибору між деякими способами обліку, такими як: правил документообігу; технології обробки облікової інформації; порядку і термінів проведення інвентаризації майна, крім випадків обов'язкового її проведення; форм облікових реєстрів та первинних документів, якими оформлюються господарські операції; робочого плану рахунків бюджетних установ та зобов'язань тощо. Облікова політика в бюджетних установах базується на основних принципах бухгалтерського обліку, яких бюджетні установи повинні дотримуватись при веденні обліку і складанні фінансової звітності. Принципи бухгалтерського обліку є спільними для бюджетних установ та інших підприємств України [4].

Облікова політика суб'єкта державного сектору визначається у розпорядчому документі про облікову політику, в якому мають бути встановлені методи оцінки, обліку, види сегментів та їх пріоритетність і процедури, які має застосовувати суб'єкт державного сектору та щодо яких нормативно-правовими актами з бухгалтерського обліку передбачено більше ніж один варіант, та порядок організації бухгалтерського обліку [5, с. 47].

Ефективна облікова політика бюджетних установ повинна забезпечувати: повне відображення в бухгалтерському обліку всіх фактів господарської діяльності, виходячи не лише з правових норм, а й з економічного змісту; незмінність протягом звітного року прийнятої методології відображення

господарських операцій та оцінки активів; правильність відображення доходів та витрат у відповідному звітному періоді, розподіл витрат на поточні та капітальні; ідентичність даних аналітичного, синтетичного обліку, фінансової звітності; раціональне ведення бухгалтерського обліку, відповідно до умов діяльності та особливостей суб'єкта господарювання [6].

Писарчук О.В., Кудіна О.М. та Тютлікова В.В. виділяють такі проблеми у формуванні облікової політики бюджетних установ, як:

найчастіше розробляючи нові, найдосконаліші організаційні процеси обліку, до яких належить і облікова політика, автори не одержують належних результатів та далеко не повністю використовують можливості облікової політики;

необхідність узгодження облікової політики з головним розпорядником потребує багато часу на розгляд та затвердження цього розпорядчого документу. Установа вимушена працювати без наявності облікової політики, або на підставі попередньої облікової політики, яка може не відповідати новим стратегічним цілям;

відсутність управлінського обліку як складової облікової політики позбавляє можливості ефективно використовувати специфічні, та загальні принципи управління установою [5, с. 49].

Для вирішення наведених проблем потрібно звернути увагу на вдосконалення нормативної бази щодо регулювання бухгалтерського обліку в бюджетних установах. Також зобов'язати всі бюджетні установи належним чином оформити та розробити накази про облікову політику з дотриманням принципів ведення бухгалтерського обліку в бюджетних установах. Значну увагу також слід приділити процесу автоматизації бухгалтерського обліку та його впливу на облікову політику. Також важливим аспектом удосконалення обліку у бюджетних установах є чітка організація контролю формування та ведення облікової політики [4].

Таким чином, можна дійти висновку, що облікова політика бюджетних установ має ряд своїх особливостей. Проте їй також притаманні спільні для всіх підприємств риси та правила. Облікова політика в бюджетних установах не є досконалою і потребує певних дій щодо її покращення.

Список використаних джерел:

1. Кадобна І.В. Порядок та принципи формування облікової політики установ державного сектору економіки / І.В. Кадобна // Облік, оподаткування і контроль : теорія та методологія : зб. матеріалів міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. – Тернопіль : ТНЕУ, 2017. – С. 123-126.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV (в редакції від 11.06.2017) // База даних «Законодавство України»/ВР України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
3. Писарчук О.В. Особливості формування облікової політики бюджетних установ / О.В. Писарчук // Збірник наукових праць Кіровоградського національного технічного університету. – 2010. – №18(II). – С. 189-195.
4. Макарчук О.В. Особливості формування облікової політики бюджетних установ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/487/1/235.pdf>.

5. Писарчук О.В., Кудіна О.М., Тютлікова В.В. Проблемні аспекти формування облікової політики суб'єкта державного сектору / О.В. Писарчук, О.М.Кудіна, Тютлікова В.В. // Технологический аудит и резервы производства. – 2015. – № 1/5(21). – С. 46-50.

6. Пушкар М. Вимоги до формування облікової політики / М. Пушкар // Становлення облікової політики в Україні: тези доп. Всеукр. наук. конф. 18-19 травня 2007 р. – Тернопіль: Економ. думка, 2007. – С. 181-182.

Кошаренко І.Ю.

студентка,

Науковий керівник: Потапова Н.О.

кандидат економічних наук, доцент,

Харківський інститут фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Поглиблення кризових явищ у світовій економіці та погіршення економічного середовища в середині країни викликало необхідність пошуку інноваційних методів ведення господарської діяльності. Одним з найсуттєвіших чинників забезпечення ефективного функціонування підприємств є процес управління витратами спрямований на оптимізацію формування витрат з застосуванням економіко-математичних методів на базі обліково-аналітичних даних. Останнім часом багато вітчизняних та зарубіжних науковців-економістів у своїх працях приділяли підвищену увагу економіко-математичному моделюванню витрат. Серед них: А. Чандлер, К. Друрі, М. Акулов, О. Голуб, В. Антонов, Г. Берегова, Є. Рясних, Ю. Цал-Цалко, В. Загорулько, В. Палій, А. Кузьмичов, М. Медведєв, О. Лотиш, А. Московчук, та інші.

Дослідження еволюції підходів до розуміння витрат виявило трансформацію глибинного змісту сутності витрат у процесі розвитку соціально-економічних відносин. Сучасні підходи орієнтуються на ресурсне забезпеченні виробничих процесів і відповідне генерування витрат. В економічній теорії та практиці широке розповсюдження має паралельне використання термінів «видатки», «платежі», «затрати», що обумовлено термінологічною базою вітчизняного інституційного середовища. Однак, у вітчизняній нормативно-правовій базі термін «затрати» взагалі не використовується, а терміни «видатки» та «платежі» пов'язані з бюджетною сферою і використанням інструментів фіскального впливу держави, тому більш виправданим видається застосування терміну «витрати» [1, с. 235-240]. Управління витратами – це, перш за все, процес, що залежить від управлінських рішень суб'єктів управління витратами і які реалізуються

виконавцями різних рівнів з метою визначення ресурсних об'єктів та управління ресурсними потоками підприємства. Наявність різних суб'єктів впливу у сфері управління витратами (власники, менеджмент, контролюючі органи) обумовлює різну цільову спрямованість обліково-аналітичного забезпечення процесів управління витратами, відповідно кожен із суб'єктів впливу на процеси управління витратами має свої вимоги і цілі, що обумовлює наявність значних відмінностей у їх інформаційних потребах.

Процес управління витратами тісно пов'язаний з застосуванням економіко-математичних методів та моделей. Оптимізація витрат – один із методів управління витратами, оскільки на основі отриманих оптимальних вирішень завдань приймають управлінські рішення з підвищення ефективності виробництва. В той же час значення критерію, що відповідають оптимальним значенням факторів, дають змогу зробити прогноз щодо поведінки даного об'єкта. Проблеми формування витрат стосуються насамперед їх оптимізації

Основними методологічними труднощами при розрахунку кореляційної формули для планування собівартості являються вибір найбільш відповідного її вимірника та відбір чинників, що впливають на нього, – аргументів [2, с. 318; 4, с. 96-115]. Хоча існуючими методиками передбачено попередній розрахунок собівартості на 1 гривню товарної продукції в поточних цінах, перейти до цього показника можна по-різному: наприклад будувати кореляційну формулу безпосередньо для цього показника або ж кореляційно визначати пов'язані з ним показники, а потім переходити від них до витрат на 1 гривню товарної продукції [3]. Представляє інтерес також розрахунок інших узагальнювальних показників собівартості.

Загальновизнано, що показник собівартості у вигляді витрат на 1 гривню товарної продукції в діючих цінах не є універсальним [5, с. 357]. Його недоліки особливо позначаються при зрушеннях в асортименті продукції і при зміні гуртових цін. Тому у ряді випадків при аналізі виявляється корисним визначати показник витрат на 1 гривню валової продукції у незмінних цінах. Можливо, цей показник доцільно використати і при планових розрахунках.

Узагальнення результатів дослідження привело до наступних висновків: отримана формула дозволяє орієнтовно визначати за даними про об'єктивні особливості підприємств вірогідні витрати на 1 гривню валової продукції; використання формули утруднюється внаслідок значного розкиду фактичної собівартості навколо розрахункової; в цілях зменшення відхилень між розрахунковими і фактичними даними необхідно внести зміни в математичну модель залежності.

Надалі, доцільним видається введення у формулу показника продуктивності праці. Продуктивність праці найбезпосереднішим чином впливає на рівень собівартості продукції. У той же час необхідно враховувати, що показник продуктивності праці має набагато більший діапазон коливань, чим витрати на 1 гривню продукції. Велика відмінність в діапазонах коливань між показниками собівартості продукції і продуктивності праці може негативно позначитися на результатах розрахунку. Тому бажано включити в кореляційну модель темпи зниження собівартості і зростання продуктивності

праці, оскільки коливання цих показників як правило відбувається в досить вузьких межах, а існування зв'язку між ними може бути перевірене статистично.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік. / Ф.Ф. Бутинець – Житомир: ЖІТІ, 2010. – 448 с.
2. Лотиш О.Я. Економіко-математична модель оптимізації витрат на виробництво продукції підприємницьких структур / О.Я. Лотиш // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного інституту: Зб. наук. праць. Вип. 4. – Чернівці, – 2003. – С. 317–320.
3. Рудомін Г.А. Методи побудови економіко-математичної моделі управління витратами на підприємстві. [Електронний ресурс] / Г.А. Рудомін // – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com/>
4. Грабовецький Б.Є. Економічне прогнозування і планування: навч. посібник / Б.Є. Грабовецький – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 188 с.
5. Дякон В.М. Математичне програмування: навч. посіб. / В.М. Дякон. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2007. – 497 с.

Рубан Л.О.

кандидат економічних наук, доцент;

Овчаренко Ю.С.

студентка,

Харківський інститут фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

СТРУКТУРНО-СТАТИСТИЧНИЙ ПІДХІД ДО СТВОРЕННЯ СИСТЕМИ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Враховуючи нестабільність політичної ситуації в країні, яка без сумніву негативно впливає на економіку, у діяльності українських промислових підприємств простежується дефіцит фінансових ресурсів, що приводить до скорочення їх господарської активності, зниження фінансово-економічної результативності та погіршення фінансового стану. Однак не всі підприємства здатні оперативно виявити та усунути перші прояви кризи тим самим наражаючи себе на високий ризик «невиходу» з неї. З огляду на це, гостро постає питання щодо своєчасної та ефективної діагностики фінансового стану, яка дасть змогу виявити несприятливі тенденції розвитку та попередити настання банкрутства. При цьому вирішальну роль відіграє правильний вибір системи показників для діагностики, що надасть змогу достовірно оцінити економічну безпеку та попередити розвиток негативних кризових явищ на підприємстві.

Проблеми діагностики фінансового стану підприємств є темою досліджень багатьох зарубіжних і вітчизняних науковців, однак запропоновані

підходи і методики діагностики фінансового стану, на наш погляд, не повною мірою враховують особливості діяльності вітчизняних підприємств. Тому виникає об'єктивна потреба створення системи діагностики фінансового стану, яка б надавала можливість попереджувати настання кризи на підприємстві та оцінювати її ступінь.

Діагностика фінансового стану підприємства може розглядатись як процес, який дає можливість виявляти порушення пропорцій у фазах циклу кругообігу капіталу на підприємстві на ранній стадії й встановлювати причини, що їх викликали [2]. Тобто, система діагностики фінансового стану повинна забезпечувати як моніторинг, автоматичний облік і розрахунок фінансових показників, так і виявляти області та причини порушень.

Для побудови системи економічної діагностики підприємства в цілому Забродський В., Трескунова Л та Янов Л. пропонують застосувати структурно-статистичний підхід, тобто виділити в його структурі складові частини, що виконують певну функцію чи сукупність однорідних функцій, – підсистеми підприємства, тобто вивчити його структуру [1]. Далі пропонується визначити перелік показників діагностування, до якого включити такі показники, які характеризують діяльність окремих підсистем та одночасно дають можливість здійснити узагальнюючу діагностику стану підприємства.

Отже, дані автори розглядають підприємство як загальну систему діагностики (ЗСД), в якій виділяються підсистеми діагностування – локальні системи діагностики (ЛСД), для котрих визначаються переліки діагностичних показників та алгоритми їх розрахунку – локальні алгоритми діагностики (ЛАД), а також описані алгоритми загальної діагностики (АЗД), що враховують взаємозв'язок між показниками.

Пропонуємо застосувати даний принцип побудови системи діагностики для більш вузького об'єкта – фінансового стану підприємства, тобто розглядати саме фінансовий стан як загальну систему діагностики. Тоді постає проблема виділення локальних систем діагностики фінансового стану та формування для них списків діагностичних показників.

Дослідження, що були проведені Кизимом М.О., Забродським В.А., Зінченком В.А., виявили, що більшість науковців при вимірі фінансового стану підприємства намагались охопити всі три фази циклу кругообігу капіталу: залучення, розміщення та використання [2]. Більш детальний аналіз, здійснений даними авторами, показав, що фазу залучення капіталу характеризують зазвичай показниками фінансової стійкості, фазу розміщення – показниками ліквідності та платоспроможності, а фазу використання – показниками прибутковості (рентабельності) та оборотності капіталу (ділової активності).

Отже, як локальні системи діагностики фінансового стану підприємства доцільно використати фазу кругообігу капіталу: ЛСД 1 «Залучення капіталу», ЛСД 2 «Розміщення капіталу», ЛСД 3 «Використання капіталу». Тоді система діагностики фінансового стану підприємства можна подати у вигляді, представленому на рис. 1.

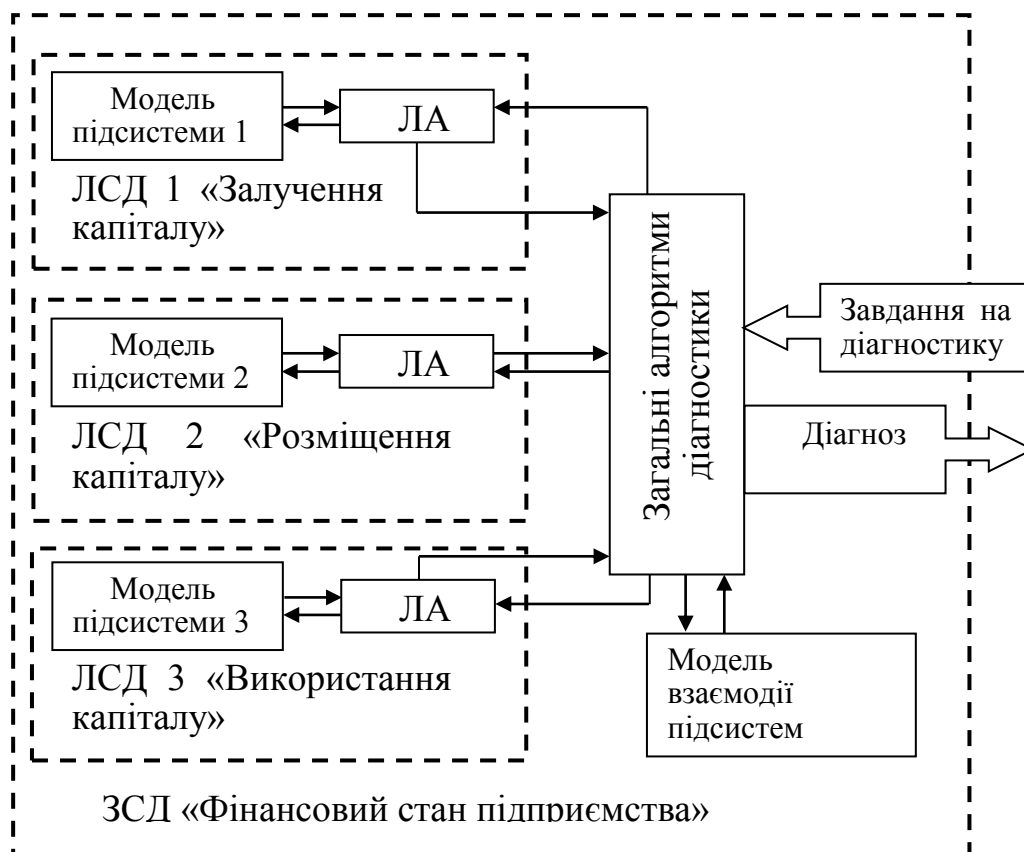


Рис. 1. Система діагностики фінансового стану підприємства

Джерело: розроблено авторами за даними [1]

Наступним кроком побудови системи діагностики фінансового стану підприємства повинні стати формування локальних алгоритмів діагностики за трьома виділеними підсистемами, для чого потрібно визначити переліки показників діагностики та алгоритми їх розрахунку.

Показники, що відбираються для діагностики, повинні утворювати систему, тобто вони повинні описувати найсуттєвіші характеристики фінансового стану підприємства, виключаючи дублювання та суперечливість один одному.

Запропонована система діагностики фінансового стану промислових підприємств дає можливість виявляти негативні тенденції у зміні фінансового стані підприємства за трьома фазами кругообігу капіталу: залучення, розміщення та використання. Дана система діагностики фінансового стану підприємства може функціонувати в двох режимах: 1) цільовий (фундаментальна діагностика) – передбачає робота за певним завданням, що визначається керуючою системою; 2) безперервний (експрес-діагностика) – передбачає збір та аналіз даних з заданою періодичністю за встановленим переліком показників та надання інформації про наявні відхилення.

Список використаних джерел:

1. Забродский В. Экспертная система диагностики деятельности предприятия / В. Забродский, Л. Трескунова // Бизнесинформ. – 1998. – № 21–22. – С. 88–93.
2. Кизим М. О. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: Монографія / М. О. Кизим, В. А. Забродський, В. А. Зінченко, Ю. С. Копчак. – Х.: Видавничий дім «ІНЖЕК», 2003. – 144 с.

Федорченко Т.О.

студентка;

Рубан Л.О.

кандидат економічних наук, доцент,

Харківський інститут фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

ДОСЛІДЖЕННЯ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Будь-яке поняття, в тому числі в теорії ефективності, повинно мати чітке визначення, для того, щоб не вводити в оману при його використанні.

У найзагальнішому вигляді під ефективністю розуміють результативність виробничої та комерційної діяльності підприємства, ступінь використання ресурсів та віддача понесених витрат. Виділяють економічну та соціальну ефективність виробництва.

Соціальна ефективність характеризує відповідність результатів виробництва суспільним цілям працюючих, трудових колективів та суспільства. Основою для досягнення високої соціальної ефективності взагалі і високих суспільних результатів зокрема служить зростання економічної ефективності.

Економічна ефективність виробництва означає його результативність, ступінь використання ресурсів та віддача витрат, яка визначається відношенням отриманого ефекту (результату) до здійснених витрат і використаних ресурсів на цей ефект, тобто економічна ефективність визначається відносною величиною [4].

Економічна ефективність є багатоаспектною категорією, тому дуже важливо визначитися з вибором критеріїв, які розкриватимуть її зміст.

Найчастіше ефективність пов'язують, по-перше, з результативністю роботи, а по-друге, з економічністю, тобто мінімізацією затрат для виконання даної роботи. Багатогранність форм, в яких виступають затрати, рівномірність їх використання зумовлюють існування двох підходів до розрахунку ефективності: витратний і ресурсний.

Витратний підхід ґрунтується на порівнянні економічних результатів з поточними витратами, які безпосередньо пов'язані з їх досягненням. Тобто даний підхід спрямований на оцінку і мінімізацію витрат.

Ресурсний підхід розглядає економічну ефективність як загальну оцінку кінцевих результатів діяльності при використанні залучених за певний проміжок часу ресурсів для забезпечення цієї діяльності. Даний підхід результат діяльності підприємства на одиницю наявних ресурсів [3].

При аналізі поняття «ефективність діяльності підприємства», варто зауважити, що існують і такі підходи до оцінки ефективності діяльності підприємств як: результативний, порівняльний (цільовий) та експертний.

Результативний метод включає в себе методи оцінки використання ресурсного потенціалу за складом основних економічних показників, при

цьому кожен результативний показник залежить від численних і різноманітних факторів. Це дозволяє більш детально досліджувати вплив факторів на величину результативного показника, тим самим отримувати більш точні результати аналізу та оцінка якості праці підприємств.

Порівняльний (цільовий) підхід до оцінювання ефективності діяльності підприємства включає в себе оцінку за ступенем реалізації поставлених цілей, тобто виконання тієї чи іншої програми в залежності від рішення конкретних завдань, досягнення намічених економічних показників, прогнозних проектувань.

Експертний підхід заснований на думках експертів-фахівців та перевірки рівня їх узгодженості й відповідності до ситуації, що розглядається [2].

Для вироблення прогнозних рішень і визначення перспектив розвитку підприємства найбільш результативним є комплексна оцінка і аналіз його ефективності діяльності. Необхідність вивчення і застосування комплексних методик економічного аналізу викликана можливостями і перевагами їх використання, як для поточної оцінки діяльності підприємства, так і для її прогнозування.

Комплексний підхід базується на системному підході до економічних процесів на підприємстві, які вивчаються в динаміці і взаємозв'язку зі всіма елементами процесів і відображаються в системі показників. Перевагами комплексного системного аналізу є те, що він дозволяє здійснювати комплексний пошук резервів підвищення ефективності виробництва.

На даний момент багато вчених приділили увагу тому, щоб систематизувати теоретичний матеріал про аналіз ефективності діяльності, надати найбільш повний і точний перелік показників, який би сформував систему для аналізу ефективності діяльності підприємства.

Загалом виокремлюють три основні групи систем критеріальних показників до оцінки ефективності господарської діяльності (рис. 1).

Отже, проаналізувавши підходи, які найчастіше використовують для розрахунку ефективності та основні показники ефективності, можна стверджувати, що система показників оцінки ефективності господарської діяльності повинна виконувати такі вимоги:

- 1) відображати повний перелік спожитих ресурсів та всіх видів витрат, понесених в ході господарської діяльності;
- 2) формувати передумови, що допомагають знайти шляхи поліпшення ефективності виробництва;
- 3) стимулювати використання всіх резервів покращення ефективності, які наявні на підприємстві;
- 4) забезпечувати інформацією стосовно ефективності виробництва всі ланки управлінської ієрархії;
- 5) виконувати критеріальну функцію.

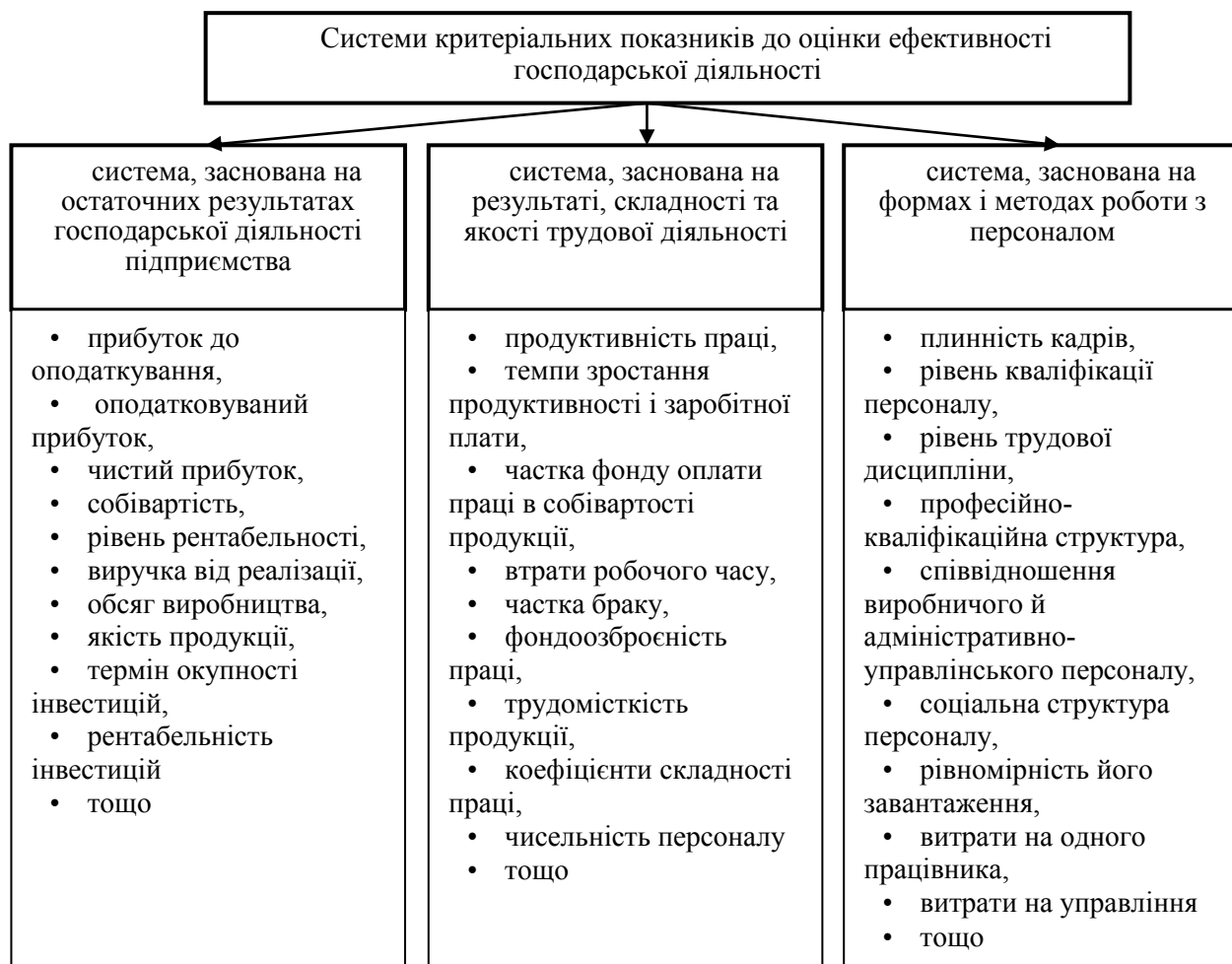


Рис. 1. Системи критеріальних показників до оцінки ефективності господарської діяльності

Джерело: розроблено авторами за даними [1]

Крім цього доцільно, щоб система оцінки ефективності господарської діяльності була пристосована будувати алгоритм розрахунку ефективності використання ресурсного потенціалу конкретного підприємства з метою підвищення якості управління.

Список використаних джерел:

1. Левченко Ю. Г. Методичні підходи до визначення ефективності господарської діяльності підприємства / Ю. Г. Левченко, Н. А. Шекмар // Науковий вісник ужгородського університету. Серія «Економіка». – Ужгород, 2011. – Вип. 32. – С. 130-136
2. Лобай Р. Теоретичні підходи до визначення ефективності економічної діяльності / Р. Лобай // Збірник наукових праць. – 2013. – № 36. – Назва з титул. екрана.
3. Терещенко Н. Н., Емельянова О. Н. Эффективность деятельности предприятия торговли: Учебное пособие / Н. Н. Терещенко, О. Н. Емельянова. – Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. – Красноярск, 2005 – 110 с.
4. Череп А. В., Стрілець Є. М. Ефективність як економічна категорія / А. В. Череп, Є. М. Стрілець. – 2013.

Шкіренко В.В.

аспірант,

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

ОСОБЛИВОСТІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Прийняття рішень про інвестування є стратегічно важливою та однією з найбільш складних задач управління. Незважаючи на достатньо глибоко розвинену теорію інвестиційного аналізу на практиці далеко не всі інвестиційні рішення мають позитивні наслідки. Зазвичай, прогнози відносно ефективності того чи іншого інвестиційного проекту є занадто оптимістичними порівняно з фактичними результатами. В зв'язку з цим, незважаючи на достатньо глибоке опрацювання методів оцінювання економічної ефективності інвестиційних вкладень, вони потребують постійного удосконалення.

Фундаментальним дослідженням базових принципів, методів, інструментарію проектного аналізу та теорії інвестиційної діяльності присвячено наукові праці великої кількості українських та зарубіжних вчених, але попри значну популярність та актуальність даної проблематики, багато питань теоретичного, організаційного та методичного характеру залишаються поза зоною уваги науковців. Зокрема, потребують подальшого розвитку організаційні та методичні аспекти аналітичних досліджень на всіх етапах життєвого циклу інвестиційних проектів в межах різних видів аналізу, удосконалення методичного інструментарію аналізу інвестиційної привабливості альтернативних проектів в умовах ризику та невизначеності, потребують подальшого розвитку питання облікового забезпечення аналізу та контролю ефективності інвестиційних проектів на експлуатаційній та ліквідаційній фазах їх функціонування тощо.

Отже, сучасний аналіз ефективності інвестиційних проектів виходить за межі традиційного економічного аналізу і набуває різних форм та видів залежно від цілей дослідження та етапів життєвого циклу проекту, зокрема: фінансово-економічний аналіз, правовий аналіз, експрес-аналіз, стратегічний аналіз, технічний аналіз, комерційний аналіз, інституціональний аналіз, аналіз інвестиційних ризиків, екологічний аналіз тощо. Водночас, вихідним положенням організації аналітичного процесу дослідження ефективності інвестиційних проектів є дослідження основних етапів інвестування на основі стадій їх життєвого циклу (ЖЦП). Життєвий цикл проекту є базовим елементом концепції проектного аналізу та відображає розвиток проекту, а саме роботи, які відбуваються на різних стадіях підготовки, реалізації та експлуатації проекту.

Вважаємо, що для подальшого розвитку економічного аналізу як науки, цінним є висновок І. В. Спільник та О. М. Загородної про виокремлення низки самостійних напрямків інвестиційного аналізу: аналітичне обґрунтування інвестиційної стратегії підприємства; аналіз і обґрунтування вибору потенційних

альтернативних інвестиційних проектів; аналіз пошуку та формування інвестиційних ресурсів; аналітичне забезпечення управління інвестиційним портфелем; аналіз масштабів і ефективності здійснюваної інвестиційної діяльності; оцінка інвестиційної привабливості об'єкта для потенційних інвесторів з метою капітального (реального) інвестування; придбання емітованих цінних паперів (на право власності, боргових) [4, с. 80–81].

В дослідженні питань аналізу інвестиційної діяльності підприємств М. І. Філіпов, Т. В. Гавришук зосереджують свою увагу на п'яти етапах комплексного аналізу інвестиційної діяльності підприємства, які пов'язані між собою функціонально: попередній, перспективний, оперативний, ретроспективний і завершальний [5, с. 134–135]. Кожен з цих етапів комплексного аналізу автори детально охарактеризували, що дає змогу при проведенні аналізу інвестиційних проектів брати за зразок чітку аналітичну послідовність, починаючи від попереднього виду аналізу і закінчуючи завершальним видом аналізу.

Таким чином, сучасний науковий підхід до аналізу інвестиційних проектів має тенденцію до розгалуження видів аналітичної оцінки в залежності від її завдань, та водночас, характеризується комплексним підходом, про що свідчить різноманіття факторних методик аналізу, що являє собою базу для формування більш якісних та доцільних інвестиційних рішень.

Список використаних джерел:

1. Бычкова С.М. Инвестиционный контроль и аудит в экономических субъектах: монография / С.М.Бычкова, В. В. Скобара, З. З. Юлдашев . – М.: Издательский дом «Научная библиотека», 2014. – 172 с.
2. Коваленко А. Г. Особливості обліку і аналізу інвестиційної діяльності підприємств з використанням системного підходу / А. Г. Коваленко // Економіка і регіони – 2012. – № 6(37). – С. 72–76.
3. Петухова О. М. Інвестування [текст] навч. посіб. / О. М. Петухова. – К. : «Центр учбової літератури», 2014. – 336 с.
4. Спільник І. В. Аналіз інвестиційної діяльності підприємства за даними фінансової звітності / І. В. Спільник, О. М. Загородна // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – 2013. – Т. 14, № 2. – С. 78–87.
5. Філіпов М. І. Аналіз інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств легкої промисловості / М. І. Філіпов, Т. Б. Гавришук // Вісник Київського націон. ун-ту технологій та дизайну. – 2013. – № 3. – С. 132–138.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Грушицька А.І.

студентка,

Одеський національний економічний університет

СУТНІСТЬ РЕВАЛЬВАЦІЇ ВАЛЮТИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ

Розвиток і вдосконалення валютного ринку в нашій країні та його ефективне регулювання є необхідними умовами для формування відкритої ринкової економіки з усіма необхідними засобами стимулювання роботи суб'єктів господарювання в зовнішньоекономічній сфері. У цьому процесі важливу роль грає механізм розробки та ефективної реалізації повноцінної валютної політики центральним банком.

Валютна політика – це сукупність заходів, що проводяться як в рамках національної економіки, так і поза нею для забезпечення економічного зростання, підтримки платіжного балансу, зниження безробіття й інфляції, здійснюваних через вплив на національну валюту, валютний курс, валютні операції [1, с. 322].

Одним із ефективних та одночасно складних і небезпечних інструментів валютної політики, який заслуговує на більш глибоке дослідження є ревальвація, тобто підвищення курсу національної валюти відносно іноземних і міжнародних валютних одиниць.

Нижчі темпи інфляції у даній країні порівняно з іншими є об'єктивною передумовою для ревальвації. В результаті купівельна спроможність національної грошової одиниці стає заниженою порівнюючи з іноземними та вимагає підвищення офіційного обмінного курсу національної валюти [2, с. 170].

Якщо порівнювати девальвацію з ревальвацією в сучасних умовах, то остання не є таким поширеним явищем. Вона значно вигідніша для імпортерів і не вигідна для експортерів, адже ціни на продукцію останніх на світових ринках стають вищими. У той же час для імпортерів придбання іноземної валюти для оплати товарів, що ввозяться в країну, стає дешевше, що підвищує їх норму прибутку.

Держава, яка проводить ревальвацію, ставить себе в невідповідне становище, оскільки обсяг іноземних інвестицій в національну економіку країни зменшується. Крім того, держава програє в сфері зовнішньої торгівлі та створює невідповідні умови для здійснення міжнародного туризму. У зв'язку з цими недоліками ревальвація є відносно рідкісним явищем.

Ревальвація часто застосовується для боротьби з інфляцією. До цього методу зазвичай вдаються тоді, коли у країні з'являється необхідність імпортувати товари або експортувати капітал, оскільки експорт товарів стає

невигідним через зниження їх конкурентоспроможності у зв'язку з підвищенням вартості.

Внаслідок ревальвації формується не вигідний курс валют для інвесторів. Як результат зменшується приплив в країну іноземних і спекулятивних капіталів, адже при обміні грошових одиниць втрачається частина коштів. Таким чином, при проведенні ревальвації валюти відбувається стримування росту грошової маси. Зменшення обсягу готівки в обігу тягне за собою зниження споживчих цін на внутрішньому ринку країни [3].

Як і девальвація цей процес вкрай складний і багатогранний, несе як позитивні, так і негативні наслідки, і не можна точно сказати, позитивно вона впливає на економіку чи ні. Незважаючи на це, ревальвацію багато хто вважає явищем строго позитивним, так як зовнішні прояви її для широких верств населення несуть позитивні ефекти.

До таких ефектів можна віднести збільшення купівельної спроможності населення, зниження цін на основні товари, підвищення соціальної захищеності. Саме виходячи з цих явищ ревальвацію вважають позитивним явищем [3].

Але у цього процесу є множина не таких явних, але негативних наслідків, які при проведенні різкої ревальвації можуть навіть призвести до краху економіки, як би парадоксально це не було. До них можна віднести зменшення платіжного балансу держави, підвищення експортних цін, що робить товари, які експортуються за кордон неконкурентоспроможними та призводить до ослаблення підприємств, працюючих переважно на експорт.

Але на цьому негативні ефекти ревальвації валюти не закінчуються, збиток економіці завдає відтік іноземних інвестицій, які при ревальвації стають не вигідними. До того ж й іноземний туризм скорочується, тому що іноземцям стає занадто дорого приїжджати в країну [4, с. 269].

Врешті решт, ревальвація, особливо різка, може бути набагато небезпечніше девальвації, тому обидва ці процеси вимагають маси розрахунків для прогнозування їх впливу на економіку та висококваліфікованих економістів, які здійснюють управління цими процесами.

Сьогодні ревальвацію використовують тільки в невеликих межах, в основному для контролю інфляції, зазвичай не більше 10%, максимум 15%, адже проведення ревальвації на більший коефіцієнт є дуже небезпечним, особливо для країн зі слабкою економікою, до яких належить й Україна [5]. Тому якщо гривня найближчим часом і зможе повернути собі частину втраченого курсу, то тільки на ті ж 10-15%, якщо більше, то це може вкрай негативно вплинути на і без того ослаблену економіку, хоча спочатку ефекти будуть досить позитивними.

Таким чином можна зробити висновок, що ревальвацію валюти не можна розглядати як строго позитивне явище, часто невміло та неконтрольовано проведена ревальвація приносить країні значно більших збитків, ніж погано контрольована девальвація. Ревальвацію національної валюти потрібно проводити зважено й обережно, щоб не погіршити становище держави на міжнародній арені.

Список використаних джерел:

1. Прасолова С. П. Банківські операції : навч. посібник / С. П. Прасолова. – К. : Центр навчальної літератури, 2013 – 568 с.
2. Петрашко Л. П. Валютні операції : навч. посібник / Л. П. Петрашко – К. : КНЕУ, 2001. – 204 с.
3. Андрей Малахов. Сущность и последствия ревальвации валюты [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://blog.in-vesto.ru/investment/sushhnost-i-posledstviya-revalvacii-valyuty.html>.
4. Національний банк і грошово-кредитна політика: Підручник / За ред. докт. екон. наук, проф. А. М. Мороза та канд. екон. наук., доц. М. Ф. Пуховкіної. – К.: КНЕУ, 1999. – 368 с.
5. Гривна в Украине начала укрепляться: чего ждать дальше [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://17tv.news/grivna-v-ukraine-nachala-ukreplyatsya-ch>.

Журба О.Ю.

аспірант,

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Питання удосконалення процесу формування доходів місцевих бюджетів та пошук резервів їх збільшення є надзвичайно актуальним в умовах розширення повноважень, якими наділяються органи місцевого самоврядування. Протягом останніх років в Україні спостерігається негативна тенденція до зменшення частки власних доходів у структурі доходів місцевих бюджетів і збільшення кількості дотаційних бюджетів. Недостатність власних стабільних джерел доходів значно обмежує вплив місцевих органів влади на соціально-економічний розвиток регіонів. Тому розширення та оптимізація джерел наповнення місцевих бюджетів є надзвичайно важливим завданням, вирішення якого сприятиме підвищенню рівня фінансової незалежності органів місцевого самоврядування і якісному виконанню покладених на них завдань і функцій.

Як основа фінансової бази органів місцевого самоврядування і складова частина бюджетної системи країни місцеві бюджети відіграють значну роль в забезпеченні грошовими коштами заходів економічного і соціального розвитку певного регіону. Місцеві бюджети є важливим економічним важелем регіонального розвитку. Тому головним завданням фінансової діяльності місцевих органів влади є задоволення суспільних інтересів і потреб громади та сприяння соціально-економічному розвитку регіону. Через податки, податкові пільги, обсяги та напрями використання коштів реалізуються функції місцевих бюджетів. Таким чином, створюються сприятливі умови для розвитку місцевої інфраструктури, а також тих галузей, які мають вирішальне значення для задоволення потреб населення.

Як окрема економічна категорія, доходи місцевих бюджетів виражають сферу економічних відносин суспільства, яка пов'язана з формуванням,

розподілом та використанням фінансових ресурсів регіонального рівня і використовується місцевими органами влади для забезпечення поточних і перспективних завдань розвитку регіону. У Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні» передбачено, що доходи місцевих бюджетів формуються за рахунок власних, визначених законом джерел, та закріплених у встановленому законом порядку загальнодержавних податків, зборів та інших обов'язкових платежів. Тобто у дохідній частині місцевого бюджету окремо виділяються доходи, необхідні для виконання власних повноважень, і доходи, необхідні для забезпечення виконання делегованих повноважень органів державної влади [1].

З метою децентралізації бюджетних ресурсів, підвищення зацікавленості органів місцевої влади у збільшенні дохідної бази місцевих бюджетів слід повернути практику зарахування до місцевих бюджетів частини податку на прибуток підприємств, які здійснюють фінансово-господарську діяльність і отримують прибуток на території регіону. Важливе місце у формуванні доходів місцевих бюджетів належить розвитку місцевого оподаткування. Надходження від місцевих податків і зборів зараховуються безпосередньо до доходів бюджетів місцевого самоврядування. Досвід застосування місцевих податків і зборів в Україні засвідчує поки що незначну їхню роль у формуванні фінансів органів місцевого самоврядування. Оскільки податки сплачуються, в основному, з доходів економічних суб'єктів, проблему наповненості дохідної частини місцевих бюджетів доцільно розв'язувати через зміцнення та нарощування виробничих можливостей суб'єктів господарювання, чим забезпечуватиметься необхідний рівень дохідності і економічне зростання адміністративно-територіальної одиниці за місцем розміщення суб'єкта господарювання.

Багаторічний зарубіжний досвід свідчить, що джерелом фінансових ресурсів для муніципалітетів можуть бути позикові кошти. Але слід зазначити, що позикові кошти повинні спрямовуватися лише на розвиток соціальних об'єктів, а не на їх поточне обслуговування та закриття касових розривів місцевих бюджетів. На думку дослідників, засобом вирішення територіальних соціальних проблем та залучення засобів у необхідні інвестиційні проекти можуть стати муніципальні цінні папери, які випускаються муніципальними органами влади.

На сьогодні формування дохідної частини місцевих бюджетів викликає багато суперечок, адже основною передумовою ефективного функціонування місцевого самоврядування є володіння ним достатньою кількістю коштів для проведення своєї діяльності. Фонд фінансових ресурсів, що утворюється на рівні регіону, інколи навіть наполовину не задовольняє потреби місцевого самоврядування в коштах, необхідних для вирішення поточних проблем. Соціально-економічний розвиток регіонів залежить, насамперед, від фінансових ресурсів територіальних органів управління та їх ефективного використання.

Доходи місцевих бюджетів в умовах трансформації фінансово-бюджетних відносин вимагають вдосконалення та забезпечення їх стабільності з метою здійснення публічних видатків та виконання

повноважень органами місцевої влади. Їх формування вимагає нових форм і методів планування податків, зборів і обов'язкових платежів та пошуку дієвих інструментів міжбюджетного регулювання на всіх стадіях бюджетного процесу. В цих умовах важливе місце відводиться дієвості фінансово-бюджетного законодавства, ефективності системи оподаткування та впливу макропоказників соціально-економічного розвитку на формування доходів місцевих бюджетів на відповідний рік та середньострокову перспективу [3].

Перед органами місцевої влади наразі постає проблема обмеженості фінансових ресурсів. Однак цю проблему не можна пояснити недостатністю використання податкового потенціалу території. Важливо визначити граничні межі податкового навантаження, які не викличуть диспропорцій виробничої і соціально-економічної інфраструктури.

Існуюча система формування доходів місцевих бюджетів України має низку серйозних недоліків [2, с. 130]: наявність істотних протиріч в нормативно-законодавчій базі, що регулює формування і використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів, а саме: діють протилежні за змістом законодавчі норми, кожна з яких використовується урядом залежно від завдань, що постають в новому бюджетному році; існують неузгодженості в термінології; надмірна централізація управління місцевими бюджетами та відсутність чіткого розподілу компетенції щодо вирішення конкретних завдань між центральними органами влади і органами регіонального та місцевого самоврядування; практично щороку змінюються види податків, зараховуваних до місцевих бюджетів; відсутні єдині та досить стабільні нормативи (наприклад, на кілька років) відрахувань від загальнодержавних податків до місцевих бюджетів.

Однією з головних проблем місцевих бюджетів в Україні є децентралізація управління. Буде справедливим твердження, що фінансовий бік економічної самостійності місцевих органів влади є визначальним. Україна взяла на себе відповідні зобов'язання після підписання й ратифікації Європейської хартії про місцеве самоврядування, яка передбачає, що органи місцевого самоврядування в межах, визначених законом, мають повну свободу дій для реалізації власної ініціативи з будь-якого питання, яке перебуває у сфері їх компетенції. Реальну самостійність місцеві бюджети можуть мати тільки за умови їх фінансової незалежності.

З метою зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів доцільно вжити такі заходи [2, с. 129]: перерозподілити частину надходжень з державного до місцевих бюджетів, зокрема, частину податку на прибуток підприємств, частину ресурсних платежів, збір за забруднення навколишнього природного середовища; запровадити автоматичну систему індексації розміру податків з жорсткими ставками (передусім, стосовно єдиного податку); прорахувати можливості зменшення частки трансфертів і збільшення частки цільових субвенцій у трансфертах з Державного бюджету України; дотримуватися цільового та ефективного витрачання коштів місцевих бюджетів, особливо із бюджету розвитку; необхідно активно залучати інвестиції в інтелектуальний розвиток, тобто підвищувати кваліфікацію діючих кадрів.

Для покращення стабільності також варто підвищити ефективність і якість послуг та забезпечити економічне зростання на засадах соціальної справедливості, необхідно розв'язати проблеми в системі міжбюджетного фінансування. У перспективі дослідження варто акцентувати увагу на інституційній та правовій базах міжбюджетного фінансування; відстеженню невідповідності між зобов'язаннями за видатками та джерелами фінансування, а також підвищенню стимулів у місцевих органів влади для гарантування надходжень до бюджету.

Ситуація, яка склалася на даний момент в економічному розвитку України, свідчить про те, що централізація в управлінні країною та її економікою безперспективна. Без децентралізації функцій щодо розвитку економіки регіон не може забезпечити налагодження взаємозв'язків територіальних інтересів із загальнодержавними. Кожний регіон, враховуючи власні економічні та соціальні потреби, визначає свою участь у спільному з іншими регіонами вирішенні міжрегіональних проблем.

Для зміцнення фінансової основи органів місцевого самоврядування і надання їм досить широких повноважень необхідно прагнути до досягнення реальної бюджетної самостійності і фінансової децентралізації через удосконалення системи регулювання міжбюджетних відносин, посилення інвестиційної складової місцевих бюджетів, підвищення ефективності управління коштами місцевих бюджетів та посилення контролю і відповідальності за дотриманням бюджетного законодавства.

Список використаних джерел:

1. Про місцеве самоврядування в Україні // Закон України від 21.05.1997 № 280/97-ВР. із змінами і доповненнями // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Науменко А.М. Напрями підвищення дохідності місцевих бюджетів [Текст] / А.М.Науменко // Фінанси України. – 2009. – №5. – С. 127–131.
3. Інтернет-газета «Zaxid.net» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zaxid.net/category/45>.

Швець О.Ю.

аспірант,

*Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича*

МОНІТОРИНГ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

У розвинутих країнах банківські установи діють протягом багатьох століть. За результатами аналізу діяльності системи комерційних банків було виявлено, що стрімке погіршення фінансового стану багатьох з них за останні роки було спричинено саме збитками у кредитній діяльності. Існує досить

велика кількість прострочених кредитів, практика багаторазової пролонгації, затримка повернення позик клієнтами банку тощо. Саме це зумовило створення системи регулювання і контролю, яка, на сьогоднішній день, носить назву «Моніторинг кредитних операцій комерційного банку».

Питанням ефективного управління проблемною кредитною заборгованістю банків, мінімізації кредитних ризиків присвячено дослідження багатьох зарубіжних та вітчизняних авторів, зокрема, А. Герасимовича, С. Говорухи, В. Волохова, О. Дзюблюк, В. Пірог, Л. Примостки, Є. Рясних та ін.

Для запобігання можливості виникнення у майбутньому проблемної заборгованості менеджменту банківської установи, на думку Т.М. Болгар, доцільно організувати на місцях моніторинг кредитного процесу та спроможності виконання клієнтом договірних зобов'язань перед кредитором відповідно до розробленої автором цього дослідження методології, яку наведено в табл. 1 [2].

Таблиця 1

Методологія моніторингу кредитного процесу

Етап	Зміст етапу процесу моніторингу	Заходи, що мають вживатися
1	Поглиблений аналіз поточного фінансового стану позичальника за окремими найбільш вагомими узагальнюючими показниками	Кредитним менеджером організовується збір актуальної інформації щодо фінансово-майнового стану позичальника. Здійснюється ретельний аналіз, робляться відповідні висновки.
2	Аналіз висновків сформованих у результаті порівняння поточного фінансового стану позичальника з його фінансовим станом на момент прийняття рішення про надання кредиту.	Зіставлення поточного фінансово-майнового стану позичальника з тим, що мав місце на етапі видачі кредиту. Аналіз отриманої інформації. Розгляд питання щодо доцільності проведення реструктуризації боргу та шляхів співпраці з конкретним позичальником.
3	Обґрунтування подальших перспектив формування рівня платоспроможності позичальника і оформлення відповідних висновків.	Визначення ступеня вірогідності виконання позичальником боргових зобов'язань належним чином. З'ясування питання щодо можливої неспроможності у подальшому дотримуватися вимог кредитного договору.
4	Розробка напрямів подальшої роботи щодо погашення заборгованості за кредитним договором	Узагальнення отриманої інформації, аналіз висновків. Вирішення за необхідності питань щодо діяльності підрозділів у напрямі стягнення прострочених чи інших проблемних боргів

Незважаючи на стрімкий розвиток системи моніторингу кредитних операцій у фінансових установах та усвідомлення керівництва банків у

необхідності впровадження і удосконалення цього процесу існує цілий ряд проблем, який не дозволяє висунути цю систему на новий більш якісний і ефективний рівень, а саме:

1) відсутність достатньої уваги з боку різних авторів до кредитного моніторингу. Більша частина публікацій присвячена тим процесам, які здійснюються до підписання кредитного договору. І навіть якщо автори звертають увагу на подальшу долю позики, то вони описують наслідки, але не вказують шляхи уникнення можливих негараздів та методи їх попередження;

2) не усвідомлення більшою частиною керівництва кредитних установ у важливості моніторингу позик в процесі кредитування. Оскільки, він не тільки забезпечує своєчасність повернення виданих кредитів, але й слідує за сплатою відсотків, які становлять собою основну частину доходів банку, що дозволить у двічі зменшити ризик отримання збитків від надання позики;

3) негативна динаміка збільшення кількості проблемних, неповернених кредитів та недоотриманих відсоткових доходів, що доводить неспроможність банків самостійно усунути цю проблему. Тому все частіше ситуація потребує втручання НБУ.

Зважаючи на ці та інші проблеми Т.М. Болгар запропонував ряд шляхів вирішення недосконалості проведення моніторингу кредитних операцій комерційних банків.

У разі відхилення від терміну повернення, визначеного у кредитному договорі, чи запланованого графіка погашення за кредитом, а також у випадку інших негативних змін у стані позичальника, необхідно переводити кредит у розряд «Спеціальний контроль».

Банк може утримувати кредит у цьому статусі упродовж певного обмеженого періоду часу (науковцем пропонується використання 10 днів як такого строку, що має бути достатнім для проведення необхідних банківських процедур). Якщо після закінчення зазначеного терміну проблему не буде усунуто, однак наявні підстави очікувати повернення кредиту, то кредитний договір класифікується як проблемний і проводиться робота щодо повернення такого боргу. Якщо ж таких підстав немає, то кредит варто класифікувати як безнадійний і вживати заходів щодо ліквідації заборгованості альтернативними шляхами.

Також, з метою якісного проведення роботи у сфері здійснення ризикованих операцій банк зобов'язаний розробити, затвердити, а також впровадити такі окремі внутрішні документи з питань здійснення фінансового моніторингу, що мають оновлюватися на постійній основі з урахуванням змін до законодавства України, а також подій, які можуть вплинути на певні ризики банківської установи:

- Правила внутрішнього моніторингу банку;
- Програма ідентифікації та вивчення клієнтів банку;
- Програма здійснення моніторингу за певним напрямом діяльності банку в процесі обслуговування клієнтів [2].

Загалом, усіх боржників банку можна поділити на чотири умовні групи. Окремою групою, досить значною за обсягами, є шахраї. Як свідчать статистичні дані банківської системи України, найскладніше банкам

повертати борги саме від цієї ланки позичальників – у найкращому випадку вдається повернути 10–15% кредитів [4].

Перспективною формою протидії шахрайству у сфері кредитування, що активно використовується банками розвинених країн, є так званий фрод-моніторинг інформації, отриманої банківською установою під час ведення бізнесу.

Фродом (англ. «fraud») називають шахрайство, яке виявляється в несанкціонованих діях та неправомірному використанні банківських ресурсів. Це моніторинг усієї інформації, вхідної та вихідної, на предмет виявлення зловмисних дій. В Європі переважна частина провідних банків передають функцію фрод-моніторингу аутсорсинговим компаніям. Для оцінки клієнтських запитів на предмет шахрайств прийнято звертатися до спеціалізованих компаній. Як свідчить практика українського банківського бізнесу, фрод-моніторинг в Україні є безсистемним і не являє собою певної комплексної системи. Як правило, функції фрод-моніторингу покладаються на підрозділи ІТ та служби безпеки або на кваліфікованих фахівців.

З огляду на викладене, Т.М. Болгар та З.М. Карасьова пропонують впроваджувати банківським установам України фрод-моніторинг у повсякденній діяльності з протидії погіршенню якості кредитного портфеля. З цією метою необхідно до штатного розпису банку долучити окремий підрозділ, до компетенції якого буде входити робота з моніторингу та протидії ризикам у вигляді несанкціонованого доступу до банківських ресурсів.

Штат підрозділу не має бути надто великим. Окрім керівництва цього відділу, необхідно долучити таку кількість співробітників, щоб один фахівець з фрод-моніторингу міг контролювати портфель кредитування за обсягами 15–25 млн грн. Якщо ж клієнтів у цьому сегменті замало з причин великих обсягів їх кредитування, то фахівець з фрод-моніторингу має обслуговувати портфель кредитів не за сумою, а за кількістю позичальників [2]. Такий підхід чітко визначить навантаження на кожного спеціаліста з фрод-моніторингу та забезпечить якісне виконання покладених на нього функціональних обов'язків.

Сучасні методи мінімізації кредитних ризиків потребують удосконалення. Останнім часом збільшилася кількість неповернених позик не лише з причин фінансових проблем у позичальників, а й з причин заздальгідь запланованих умисних дій щодо неповернення позичок, тобто дій з шахрайськими намірами. Тому питанням виявлення та недопущення таких випадків потрібно приділити велику увагу розробці та створенню методологій, впровадження яких допоможе мінімізувати банкам причину зловживань з цього питання.

Список використаних джерел:

1. Про здійснення банками фінансового моніторингу від 14.05.2003. Постанова Правління Національного банку України № 189 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.nau.ua/doc/?code=z0381-03>.
2. Болгар Т.М. Удосконалення моніторингу банківського кредитного процесу / Т.М. Болгар // Академічний огляд. – 2013. – №2 (39). – С. 36-42

3. Рогожнікова Н.В. Концептуальні підходи до моніторингу як форми спостереження за процесом споживчого кредитування в комерційному банку / Н.В. Рогожнікова // Вісник Університету банківської справи Національного Банку України. – 2010. – № 3(9). – С. 191–192.

4. Сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123614.

Ярошевська О.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Класичний приватний університет (м. Запоріжжя)*

ПОРІВНЯЛЬНА ОЦІНКА НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА МІЖНАРОДНИХ ШКАЛ КРЕДИТНИХ РЕЙТИНГІВ

На сучасному етапі розвитку національної економіки важливе значення має діяльність суб'єктів фондового ринку України. Прийняття рішень ними пов'язано з високим ступенем ризику внаслідок невизначеності майбутньої вартості та ліквідності цінних паперів [1, с. 9]. Одним із методів отримання додаткової інформації для прийняття рішень агентами фондового ринку є побудова рейтингів. У розвинутих країнах світу отримання кредитного рейтингу набуло широкого розповсюдження і використовується при випуску державних, муніципальних і корпоративних цінних паперів [2, с. 72].

Національна шкала використовується для оцінки кредитного ризику позичальника – органу місцевого самоврядування, суб'єкта господарювання та окремих боргових інструментів – облігацій, іпотечних цінних паперів, позик. Вона має дві групи рівнів – інвестиційний та спекулятивний, і затверджується Кабінетом Міністрів України [3]. Національна рейтингова шкала передбачає градації, що позначаються літерами А, В, С, D, і мають два рівня – інвестиційний і спекулятивний. Також припускається використання знаків «-» або «+» для позначення проміжних категорій рейтингу відносно основних категорій (рівнів).

Рейтинги емітентів і цінних паперів в Україні присвоюють три міжнародні рейтингові агентства: *Fitch Ratings*, *Moody's* і *Standard & Poor's*. Визначення рейтингової оцінки міжнародним рейтинговим агентством здійснюється за шкалою, яка прийнята таким агентством. Питання про переваги і недоліки діяльності міжнародних агентств є досить спірним, оскільки використовуються різні технології присвоєння рейтингу і принципи віднесення об'єкта оцінки до того чи іншого класу.

Порівняно з іншими воно має в своєму розпорядженні більш широкий інструментарій рейтингової оцінки, складаючи не тільки кредитні, а й некредитні рейтинги: довгострокових облігацій і привілейованих акцій; емітентів; банківських депозитів; фінансової стійкості банків; фінансової стійкості страхових компаній; внутрішньокраїнові рейтинги; фондів з управління активами; фондів по операціях із нерухомістю тощо [4, с. 137].

Для ранжирування інвестиційних (обмежених) рейтингів агентство *Moody's* застосовує літери від А до С із можливістю використання додаткових градацій, які характеризують відповідну думку агентства. *Moody's* використовує додаткові індекси 1, 2 і 3 (із пониженням рівня оцінки) в усіх загальних категоріях від *Aaa* до *Caa*. Аналогічно додаткові градації вводяться іншими агентствами із застосуванням знаків (плюс, без знаку, мінус).

Кредитний аналіз банку за методикою *Standard&Poor's* містить широкий спектр кількісних і не кількісних факторів, агентство використовує такі інновації як оцінка акредитивів і якості корпоративного управління.

Значення, що надається тому чи іншому фактору при аналізі конкретного інституту, агентством *Standard&Poor's* залежить від стану економіки, законів і звичаїв країни, в якій здійснює діяльність інститут, принципів бухгалтерського обліку, конкуренції, практики регулювання. Рейтинги *Fitch Ratings*, на думку аналітиків, зазвичай випереджають рейтинги *Standard&Poor's* і *Moody's*. При цьому агентство педантично ставиться до визначення рейтингу не лише країни, а й емітентів, свідомо не підтягуючи їх до верхнього значення суверенного рейтингу, як це робить, наприклад, *Moody's*. Рейтингова шкала, використовувана агентством *Fitch Ratings*, подібна до шкали *Standard&Poor's*, виняток становить лише більш структурована частина для розділу D – дефолт, що має три градації. Шкала короткострокових рейтингів *Fitch Ratings* має класифікацію в їх спекулятивній частині. Для інвестиційної частини виокремлюють рейтинги *F1*, *F2* і *F3*, що характеризують найвищу, хорошу і середню кредитну якість об'єкта рейтингування. Крім того, передбачені рейтинги В – для спекулятивного рівня, С – рейтинг високих ризиків дефолта, D – дефолтовий рейтинг, який означає існуючий або такий, що насувається, дефолт. Загалом, рейтингові шкали *Fitch* та *Standard & Poor's* дуже схожі.

Таким чином, узагальнено підходи до побудови рейтингових шкал міжнародних агентств S&P, *Fitch*, *Moody's*. Встановлено, що в Україні найбільшою мірою орієнтуються на рейтинг агентства *Moody's*, проте за формою представлення національна рейтингова шкала більше схожа на шкали міжнародних рейтингових агентств *Fitch Ratings* і *Standard&Poor's*. Порівняльна оцінка вітчизняної та інших шкал дозволяє встановити занижений характер вимог, закладених і її основу. Для виправлення ситуації на краще пропонується привести рівні національної рейтингової шкали у відповідність до провідної світової практики шляхом виділення рівня, нижчого за спекулятивний рівень, із високими ризиками (для градацій від CCC до D).

Список використаних джерел:

1. Миронова Л. Г. Модель рейтингового оцінювання цінних паперів за результатами діяльності ПФТС / Л. Г. Миронова // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Сер. : Економіка і менеджмент. – 2013. – № 2. – С. 5-12.
2. Телятников В. Проблемні питання рейтингування муніципальних цінних паперів в Україні / В. Телятников // Ринок цінних паперів України. Вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. – 2009. – № 1-2. – С. 69-75.

3. Про затвердження Національної рейтингової шкали: Постанова Кабінету Міністрів України від 26.04.2007 № 665 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/665-2007-%D0%BF>

4. Ошерович И. Л. Рейтинговые агентства Standard & Poor's, fitch, moody's. Есть ли будущее у их деятельности? / И. Л. Ошерович // International scientific journal. – 2015. – № 9. – С. 136-140.

ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

Галак К.І.

аспірант,

Київський національний торговельно-економічний університет

ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ ЗАДЛЯ ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ ВІД ДЕРЖАВИ

На нашу думку, витрати соціально-орієнтованої діяльності можуть слугувати одним із показників активності впровадження концепції соціальної відповідальності суб'єктом господарювання. Виходячи із проблематики класифікації соціальних витрат, у працях науковців спостерігається розбіжність у думках щодо складу соціальних витрат, в які намагаються включити соціальні та екологічні витрати. Вважаємо, що соціальні витрати пов'язані із взаємовідносинами між суб'єктом господарювання та працівниками в розрахунках із заробітної плати та соціальних гарантій. Саме тому, нами було запропоноване вирішення даної проблеми узагальнивши у понятті «витрати соціально-орієнтованої діяльності» економічність, соціальність та екологічність у діяльності суб'єктів згідно з концепцією соціальної відповідальності [1, с. 46]. У зв'язку з цим, доцільно розглянути структуру витрат соціально-орієнтованої діяльності, щоб краще відобразити їхні складові частини, осмислити і визначити важливість об'єкта даного дослідження [1, с. 47].



Рис. 1. Структура витрат соціально-орієнтованої діяльності

Джерело: узагальнено, розроблено та адаптовано автором

Із запропонованої нами структури витрат соціально-орієнтованої діяльності, яка показує їхні складові, нами виведено формулу їх розрахунку для аналізу [2, с. 328]. Отже, пропонуємо наступну формулу (див. ф. 1):

$$Bc = CB + EB + IB, \text{ де} \quad (\text{ф.1})$$

CB – соціальні витрати,

EB – екологічні витрати,

ІВ – інші витрати соціально-орієнтованої діяльності,

Вс – витрати соціально-орієнтованої діяльності, в сумі.

З'ясувавши склад витрат соціально-орієнтованої діяльності необхідно зазначити, що це перш за все, витрати які здійснює суб'єкт господарювання, частина з яких регламентована державою, а деякі здійснюються з власної ініціативи. Саме активна соціально-орієнтована діяльність, на нашу думку, заслуговує на стимулювання і подяку від держави у вигляді податкової пільги, або зменшення податкового навантаження на певний період господарської діяльності суб'єкта господарювання.

В.В. Кужель зазначає, що в Україні зниження рівня оподаткування є найбільш вагомим стимулом для реалізації програм соціальної відповідальності бізнесу [2, с. 165]. Друга позиції у рейтингу стимулів – зниження адміністративного тиску; третя – програми від органів місцевої влади.

На користь цієї думки М.І. Мельник зазначає, що з метою формування соціально-орієнтованого бізнес-середовища одним із системних заходів та інструментів з боку держави мають бути реформування податкової системи у напрямку зниження податкового навантаження та посилення її стимулюючого впливу на діяльність інноваційних та соціально-орієнтованих суб'єктів бізнесу, а також звільнення від оподаткування тієї частки прибутку, що спрямовується на реалізацію соціальної відповідальної політики (з закордонного досвіду 5% прибутку) [3, с. 22].

Досліджуючи проблему впровадження соціально-орієнтованої діяльності В.І. Корсак робить перелік перешкод які необхідно усунути [4, с. 70]. Серед них найперше це неадекватне сучасному рівню розвитку вітчизняного бізнесу податкове навантаження, яке необхідно знизити.

З метою визначення найбільш відповідальних перед суспільством суб'єктів господарювання нами визначені 18 найважливіших критеріїв їх оцінки і формулу суми усіх коефіцієнтів (див. ф. 2) [5, с. 328]:

$$K = K1 + K2 + K3 + \dots + K17 + K18, \quad (\text{ф.2})$$

де *K1* – *K18* – коефіцієнт числового визначення критерію;

K – сумарне значення усіх коефіцієнтів.

На підставі цього нами розроблена рейтингова таблиця, яка враховує ці 18 найважливіших, на нашу думку, критеріїв для визначення рівня соціально-орієнтованої діяльності (див. табл. 1).

Після заповнення даної таблиці зацікавленою стороною (рейтингова або аудиторська компанія, податкова служба тощо), можна визначити чи є суб'єкт господарювання соціально-орієнтованим, який внесок у добробут суспільства і держави робить кожен із них. Це визначається сумою балів або відсотків, які можна отримати з цих 18 факторів. Якщо суб'єкт господарювання в підсумку отримує щонайменше 85%, він кваліфікується як соціально-відповідальний, якщо ж отримує 98% і більше, може претендувати на податкову пільгу, терміном визначеним державою.

Таблиця 1

**Рейтингова система соціальної відповідальності
суб'єктів господарювання**

№	Критерії	Бали
Економічність		
1(*)	Зроблено в Україні (для виробництва, послуг, робіт)	20
2(*)	Зроблено в Україні компоненти (для виробництва – 50% і більше)	14
3(*)	Вітчизняна продукція на полицях (для роздрібної торгівлі – 50% і більше)	15
4	Своєчасна сплата податків	7
5	Прибутковість. Чистий прибуток (10% і більше)	2
6	Прозорість фінансової звітності	5
Соціальність		
7	Заробітна плата працівників	
7,1	Розмір заробітної плати працівників від 1 до 2 мін. з/п	3
7,2	Розмір заробітної плати працівників від 2 до 3 мін. з/п	7
7,3	Розмір заробітної плати працівників від 3 мін. з/п і вище	10
8	Медичне страхування для співробітників (є або немає)	5
9	Профспілка (є або немає)	1
10	Благодійність (2% від прибутку або більше)	3
11	Підвищення професійної кваліфікації працівників (є або немає)	2
12	Працевлаштування ветеранів різних військових конфліктів після повернення з військової служби	
12,1	Від 1% до 3% усіх працівників	1
12,2	Від 3% до 5% усіх працівників	3
12,3	Від 5% усіх працівників і вище	5
13	Працевлаштування осіб з інвалідністю	
13,1	Від 1% до 3% усіх працівників	2
13,2	Від 3% до 5% усіх працівників	5
13,3	Від 5% усіх працівників і вище	7
14	Охорона праці (виконання вимог)	4
15	Працевлаштування молоді (зокрема нових випускників ВНЗ)	5
16	Відсутність дискримінації за різними ознаками	4
Екологічність		
17	Забезпечення екологічної стійкості та екологічного балансу (якщо так 2 бали, ні – 0 балів)	2
18	Економія енергії (сонячна світлодіодні ліхтарі тощо)	2

(*) Даний варіант оцінювання і визначення рівня соціальної відповідальності суб'єктів господарювання може застосовуватись в будь-якій державі світу

Дана рейтингова таблиця завжди може доповнюватись іншими критеріям, відповідно і формула його розрахунку. Наприклад, в наш час розглядається відповідальність за те чи суб'єкт господарювання працює з добросовісними партнерами. Це означає, що при виборі бізнес-партнерів необхідно обирати тих, які мають бездоганну репутацію. Сам суб'єкт господарювання теж може підвищити свою репутацію відсутністю поточної

заборгованості (не довгострокової) перед контрагентами та працівниками. Саме відсутність заборгованості перед контрагентами або працівниками, як приклад, можна додати до економічного розділу запропонованої нами рейтингової таблиці, таким чином удосконалюючи її. Крім того кожен пункт можливо деталізувати на власний розсуд.

Вважаємо, що долучення Державної фіскальної служби України та інших зацікавлених сторін до удосконалення запропонованого нами варіанту оцінювання рівня соціальної відповідальності сприятиме розвитку соціально-орієнтованої діяльності та держави в цілому.

Список використаних джерел:

1. Kostiantyn Galak. Classification of Socially-Oriented Business Entities Costs. [Text] / Kostiantyn Galak & Olga Romashko // Global Journal of Management and Business Research: D Accounting and Auditing / Volume 17 Issue 1 Version 1.0 Year 2017. – pages 44-50. [Electronic resource]. – Available from: [https://globaljournals.org/GJMBR_Volume17/E-Journal_GJMBR_\(D\)_Vol_17_Issue_1.pdf](https://globaljournals.org/GJMBR_Volume17/E-Journal_GJMBR_(D)_Vol_17_Issue_1.pdf).
2. Кужель В.В. Очікуваний результат реалізації соціальної відповідальності бізнесу та його вплив на стратегічний розвиток економіки агропродовольчої сфери [Електронний ресурс] / В.В. Кужель // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2014. – № 3 (13). – С. 162-166. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/No3/162-166.pdf>.
3. Мельник М.І. Інститут соціально орієнтованого бізнес-середовища в економічних відносинах: цілі та інструменти стимулювання / М.І. Мельник // Регіональна економіка. – 2010. – № 1. – С. 15-23.
4. Корсак В.І. Соціальна відповідальність бізнесу: особливості національної проблематики, шляхи реалізації / В.І. Корсак // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». – 2012. – №7. – С. 68-71 [Електронний ресурс].
5. Kostiantyn Galak Specifics of the socially-oriented activities taxation on the exmple of Ukraine [Text] / Kostiantyn Galak // International Journal of Economics, Business and Management Research / Volume 1, No. 03; 2017 – pages 320-333. [Electronic resource] / Available from: http://ijebmr.com/uploads/ART_01_46.pdf.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Кустаровський О.Д.

аспірант,

*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЕФЕКТИВНОГО ПРОГНОЗУВАННЯ БАНКРУТСТВА ВІТЧИЗНЯНОЇ ТРАНСПОРТНОЇ КОМПАНІЇ

Всі існуючі дотепер класичні методики оцінки фінансової стійкості підприємства мають свої недоліки і переваги. Тому сьогодні постає важливе питання про розробку такої комплексної багатоступінчастої методики фінансового аналізу (надалі – ФА), яка б давала чітке уявлення про наявний фінансовий стан підприємства, вимагала мінімуму загальнодоступної інформації, всебічно висвітлювала б діяльність підприємства і могла б бути підставою для вироблення рекомендацій щодо подальшого підвищення його фінансової стійкості [1, с. 328].

Узагальнений аналіз практики ФА вітчизняних компаній дозволив виділити наступні системні методичні проблеми:

- на практиці, аналіз зводиться до розрахунків відносної зміни структурних елементів фін. звітності, зміни окремих фінансових коефіцієнтів, при чому, часовий горизонт дослідження обмежується, як правило одним – двома періодами, тобто відбувається констатація короткострокових або тактичних тенденцій;

- результати оцінки стабільності функціонування організацій ґрунтуються в ряді випадків на недостатньо повній та достовірній інформації (наприклад, в силу оптимізації податкової навантаження спостерігається тенденція до різних способів розрахунку податкової бази, крім того, відмінності в обліковій політиці та / або відмінності в корпоративних стандартах консолідації звітності та інше);

- в більшості існуючих методик не представлено чітке розмежування аналізу платоспроможності та ліквідності, більше того, майже вся увага тільки і спрямована на оцінку платоспроможності, фінансової стійкості і ліквідності;

- в існуючих моделях нормативи показників та/або вагові коефіцієнти розраховані на занадто застарілих вибірках, до того ж, які не враховують ні національну, ні галузеву, ні кризову специфіку;

- деталізація аналізу діяльності організацій обумовила розробку, розрахунок та використання явно зайвого числа показників, тим більше що деякі з них знаходяться в безпосередній функціональній залежності між собою

(наприклад, коефіцієнт автономії та коефіцієнт співвідношення заборгованості та власних коштів);

- порівняльний аналіз діяльності українських транспортно-експедиційних компаній ускладнюється відсутністю галузевої довідково-нормативної бази за видами економічної діяльності та доступними достовірними середніми показниками (у зарубіжних країнах рейтингові агенції виробляють і регулярно публікують аналогічні норми);

- звітність аналізованих організацій викривлюється через інфляційні процеси в українській економіці, які головним чином впливають не на результати вертикального (основні пропорції часто залишаються незмінними), а горизонтального аналізу.

Підводячи підсумки системного аналізу існуючих методик прогнозування фінансового стану компаній, і, враховуючи авторський практичний галузевий досвід, можна впевнено стверджувати, що жодна існуюча методика ФА без адаптації та сценарного алгоритму використання не може дати адекватний прогноз фінансового стану українських транспортно-експедиційних компаній (надалі – ТЕК) в поточних кризових умовах.

Таким чином, достовірний прогноз втрати фінансової стійкості (ризик банкрутства) вітчизняної транспортної компанії через побудову адекватних економіко-математично-статистичних моделей можливий при виконанні наступних, доволі складних наразі для практичного виконання, умов:

- 1) основою для моделювання повинні бути результати спостережень за максимально довгий період часу діяльності організації (з урахуванням можливих «змін вивісок» – фактичних перереєстрацій юридичних осіб ТЕК, при фактичному продовженні ведення того самого бізнесу), з урахуванням вибірки по різних фазах кризи та з урахуванням можливих змін стандартів ведення офіційної та внутрішньої звітності компанії;

- 2) дані, що використовуються для навчання моделей, повинні достовірно відображати стан організації, тобто містити не тільки дані з офіційних форм звітності звітність, але і залучати всю можливу внутрішню звітність, з урахуванням можливих оптимізаційних холдингових схем;

- 3) при побудові ефективних моделей передбачення ризику банкрутства ТЕК треба враховувати не тільки показники платоспроможності і фінансової стійкості, але і показники ділової активності та показники ефективності операційної профільної діяльності ТЕК, кредитну (лізингову) історію транспортної компанії, маркетингові показники (наприклад, якість та наповнення «портфелю стратегічних клієнтів» ТЕК);

- 4) враховуючи характеристики та наслідки впливу вітчизняних макро-економічно-політичних криз на транспортну галузь України, додатково (незважаючи на результати факторного, кореляційного та дисперсійного аналізів, що лімітують кількість атрибутів майбутньої моделі) в прогностичній моделі треба передбачити наявність макропоказників в сфері економіки та зовнішньої політики (які часто будуть категоріальними і оцінюватися експертним чином – облікова ставка НБУ, неофіційні обмеження в транзиті з боку сусідніх держав, курс національної валюти тощо);

5) класифікована вибірка для навчання моделі, повинна бути верифікована щодо можливості схемних банкрутств, або банкрутств через перереєстрацію ТЕК [2, с. 276-279].

Отже, для досягнення більш високої точності результатів таких моделей необхідно систематично (раз на фінансовий рік) критично переглядати набір показників і перенавчати «коефіцієнти» їх вагового впливу із таргетуванням стратегічних цілей акціонерів.

Список використаних джерел:

1. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навчально-методичний посібник [Текст] / О. Я. Базилінська – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 328 с.
2. Партин Г. О. Особливості впливу основних чинників на фінансову стійкість підприємства в умовах фінансово-економічної кризи [Текст] / Г. О. Партин – Збірник науково-технічних праць Національного лісотехнічного університету України. – 2010. – №10. – С. 276-279.

МАРКЕТИНГ

Білик І.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Львівський національний університет імені Івана Франка*

ІНСТИТУЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ

Інституційний підхід полягає в розумінні маркетингу як системи з багатьма елементами, що взаємодіють один з одним та з елементами зовнішніх систем. Відповідно до цього підходу маркетинг – це інтегрована організаційна структура, яка включає функціональні підсистеми, що відповідають існуючим маркетинговим підрозділам підприємства, а також сукупність суб'єктів (організацій, підприємств, фірм), які беруть участь у ринковому русі товарів. Оскільки інституційний механізм являє собою реалізацію сутнісного змісту того чи іншого інституту в момент взаємодії між суб'єктами економічних процесів, він впливає на взаємини економічних суб'єктів за допомогою формування норм і правил та їх реалізації, встановлення системи контролю, коригуванням та взаємодії усіх суб'єктів маркетингових комунікацій на ринку.

Інституційний маркетинг – це діяльність, спрямована на підвищення ринкової вартості, капіталізації фірм, на створення і підтримання сприятливого іміджу організації [1, с. 157]. Дії в області інституційного маркетингу передбачають оцінку, позиціонування існуючого образу організації в цільових аудиторіях і розробку плану дій щодо поліпшення і ефективного використання цього способу. Інституційний маркетинг необхідний всім організаціям, але набуває особливої важливості, коли мова йде про продаж підприємства, розміщення його акцій, отримання кредитів, участі в тендерах, а також щодо організацій, успіх яких залежить від громадської думки. У зв'язку з цим він також широко використовується громадськими організаціями: партіями, профспілками, фондами тощо.

Інституційний механізм маркетингових комунікацій в процесі просування товару або послуги здійснюється у взаємодії суб'єктів ринку за допомогою постійного тісного і стійкого взаємозв'язку, заснованого на закріпленні традицій, правил, норм, що характерні здебільшого для інтегрованих економічних структур. Сучасна організаційна маркетингова структура являє собою систему взаємовідносин її функціональних елементів, що реалізуються з метою задоволення попиту на певному ринку і отримання прибутку як пріоритетного чинника економічної діяльності.

Інституційний механізм формування маркетингових комунікацій підприємств повинен базуватися на наступних основних принципах:

1. Єдність цілей. Пріоритетними цілями господарюючих суб'єктів є обсяг продажів, рівень виробництва, прибуток, частка підприємства на ринку, збільшення капіталу.

2. Взаємодоповнюваність в побудові стратегії економічних структур.

3. Ефективна система зв'язків між організаціями, що забезпечує чітку передачу інформації.

4. Загальна побудова концепції організаціями. Кожен суб'єкт структури повинен бачити повну картину взаємин всіх елементів системи, розуміти свою важливість і виконувати функції відповідно до відведеної йому ролі.

5. Координація відповідальності всіх організацій один перед одним при виконанні взятих на себе зобов'язань в рамках укладених договорів, контактів, угод і т.д.

6. Партнерська рівність. Кожен економічний суб'єкт має бути рівноправним при формуванні нової ринкової структури, отримуючи свій дивіденд при розподілі прибутку.

7. Збалансованість об'єднання зусиль всередині маркетингової структури. Узгодження діяльності учасників сфери виробництва і обігу товарів забезпечує ефективність діяльності інституційної структури і стійкість функціонування всієї системи [2, с. 17].

Важливою умовою успішної життєдіяльності інституційної системи маркетингових комунікацій в економічних структурах є розвиток ефективної співпраці на стику сфер діяльності різних галузей економіки. Розробка механізму професійної взаємодії підприємств різних сфер (виробництва, торгівлі, транспортування, зберігання і т.д.) в області формування маркетингових комунікацій дозволить скоординувати їх дії, скоротити нераціональні витрати і забезпечити ефективне функціонування в ринковому середовищі як самостійно діючої нової інституційної підсистеми економіки.

Проте до основних інструментів, що впливають на інституційне формування маркетингових комунікацій можна віднести:

1. Соціальні мережі (Social Networking Services) – інтернет-сервіси, призначені для організації та підтримки мережових комунікацій. Інтернет-маркетинг при просуванні продукції тут орієнтується на наступні маркетингові можливості соціальних мереж:

- розміщення в профілях користувачів індивідуальної інформації (вік, місце проживання, інтереси, освіта, тощо)
- можливість користувачів відвідувати сторінки інших користувачів і формувати суспільну думку про товари, послуги та компанії
- можливість користувачів ділитися між собою корисною інформацією і формувати мережові об'єднання (групи) за інтересами і т.д.

2. Блоги (від англ. «Web log» – інтернет-журнал) – веб-сайти, що містять авторські матеріали власників та коментарі користувачів. Відмінна особливість блогів полягає в їх публічності і загальнодоступності. Відвідувачі блогів можуть залишати коментарі та вступати в полеміку з власниками. Ці обставини перетворюють блоги в особливе комунікативне середовище, кероване власниками, що виконує одночасно функції електронної пошти, веб-стрічок, веб-форуму та чату.

3. Веб-форуми – інтернет-додатки, призначені для організації спілкування відвідувачів на сайті. Окремий форум складається з розділів для обговорення, в яких користувачі створюють теми. В рамках тем відвідувачі мають можливість висловлювати свою думку.

4. Електронні дошки оголошень є найпростішою і найдоступнішою формою електронної комерції з великою кількістю учасників і мінімальним переліком їхніх послуг. Сайт з оголошеннями не містить торгових інструментів, не несе відповідальності за результати угоди і часто навіть не стягує плату за розміщення інформаційних матеріалів [3, с. 36–37].

Сьогодні в мережі можна знайти найрізноманітніші форми інституціоналізації комунікативного середовища, які цілком піддаються класифікації. Багато з цих форм з моменту їх появи активно використовуються для просування товарів і послуг в мережі Інтернет вітчизняними підприємствами. Причому ефективність такого просування дозволяє говорити про формування нового маркетингового інструментарію, який кардинально відрізняється від традиційних методів просування і на рівних конкурує з традиційною практикою маркетингу.

Список використаних джерел:

1. Котлер Ф., Келлер К. Л. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 3-е изд. / Пер. с англ. под науч. ред. С. Г. Жильцова. – СПб.: Питер, 2010. – 480 с.
2. Бардасова Н.В. Институциональный подход к формированию маркетинговых структур экономической системы в АПК. / Н. В. Бардасова // Современные проблемы психологии, социологии и управления: теория, методология, практика: материалы заочной научно-практической конференции, Екатеринбург, февраль 2017г. – С. 14–21.
3. Калужский М.Л., Карпов В.В. Сетевые интернет-коммуникации как инструмент маркетинга // Практический маркетинг. – 2013. – № 2. – С. 32-39.

Пунін Ю.О.

здобувач,

*Київський національний університет
імені Вадима Гетьмана*

СВІТОВИЙ РИНОК ГНУЧКОЇ УПАКОВКИ

Гнучка упаковка – це пластичний матеріал, з якого утворюється пакування будь-якого розміру та форми, що здатний адаптуватись до зовнішнього впливу шляхом стискання або розширення без втрати своєї основної функції – зберігання продукту. За прогнозами аналітиків SmithersPira розмір світового ринку пакування та гнучкої упаковки зокрема стабільно зростатиме. До 2024 року загальний обсяг ринку упаковки досягне 1100 млрд. дол. США і близько четвертої його частини складатиме саме гнучка упаковка. Загалом зростання ринку пакування, як прогнозується, відбуватиметься за рахунок збільшення обсягу картонної та гнучкої полімерної упаковки.

Аналітики Pira International очікують щорічне зростання ринку гнучкої упаковки на 5% в об'ємному вирахованні [2]. Аналітики Smithers Pira дають більш песимістичний прогноз, а саме середньорічний приріст ринку на рівні 3,4% [4].

$\frac{3}{4}$ світового використання споживчої гнучкої упаковки припадає на продукти харчування. З 2010 по 2015 рік середньорічний темп зростання гнучкого пакування для харчових продуктів складав 4% в об'ємному вирахованні [4]. До 2019 року аналітики Euromonitor очікують найбільше зростання використання гнучкої упаковки для кондитерських виробів (+30 млрд. од. у порівнянні з 2014 роком), печива (+19 млрд. од.), снєків (+12 млрд. од.), випічки (+11 млрд. од.) та локшини швидкого приготування (10 млрд. од.) [3].

У регіональному розрізі Китай є найбільшим національним ринком споживчої гнучкої упаковки, його обсяг складає 6,07 т. Азія, в цілому, є найбільшим регіональним ринком, який складає 40% від світового ринку гнучкої упаковки (до 2020 року виросте до 45%). Потім іде Західна Європа та Північна Америка. Очікується, що Індія та Китай будуть самими динамічними у розвитку ринками споживчої гнучкої упаковки з річним темпом приросту 9,4% та 6,9% відповідно до 2020 року [2]. Китай також суттєво впливає на процес ціноутворення на основний ресурс для виробництва гнучкої упаковки – пропілен. Так згідно стратегії імпортозаміщення Китаю, до 2020 року країна має забезпечити власним виробництвом 93% потреби в пропілені.

Науково-технічний прогрес також суттєво впливає на розвиток ринку гнучкої полімерної упаковки. Основними інноваційними трендами на сучасному ринку упаковки є «розумна» упаковка, «активний» захист упаковкою продукту за рахунок її біохімічної активності, виготовлення плівок з відновлюваних ресурсів.

«Розумну» упаковку експерти SmithersPira поділяють на два сегменти: активна упаковка – продовжує термін зберігання продуктів, інтелектуальна – демонструє явні ознаки стану продукту. За оцінкою аналітиків SmithersPira, світовий ринок «розумної» упаковки буде збільшуватися на 7,5% на рік в найближчі п'ять років при значному зростанні попиту на «інтелектуальну» упаковку. Так, ринок інтелектуальної упаковки буде рости на 18% в рік, а активної упаковки на 4,9% в рік. Аналітики SmithersPira виділили основні чинники зростання попиту на інтелектуальну упаковку: значимість підвищення безпеки харчової продукції, необхідність зниження харчових відходів, зростаюча конкуренція і необхідність диференціюватися, підвищення важливості інтерактиву при взаємодії з продуктом, брендом [1].

Серед прикладів інтелектуальних рішень для «розумної» упаковки можемо назвати «розумні» етикетки, що використовують технологію «ближнього безконтактного зв'язку», підтримувані смартфонами інтерактивні технології, радіочастотна ідентифікація тощо. Наразі розробники знижують вартість «розумних» міток і етикеток і одночасно підвищують їх продуктивність. За оцінкою SmithersPira, до технологій, які досягнуть успіху з найбільшою ймовірністю, відноситься RFID (радіочастотна ідентифікація), що представляє собою просте, економічне та ефективне рішення [1]. Щодо виготовлення плівок з відновлюваних ресурсів, то виникає все більше її видів

з матеріалів, які мають біологічну природу і швидко розкладатимуться після завершення строку експлуатації. Наприклад, компанія Кока-кола до 2020 року повністю замінить у своїх пляшках шкідливий пластик на 100% біопластик Plant Bottle 2.0.

Щодо інновацій специфічних для гнучкого пакування, то слід відміти такі тренди як пакування, яке заклеюється і може повторно використовуватись, плівки «ніжний дотик», які на дотик відчуються, як папір, або тканина, плівки для пакування в модифікованій атмосфері з прямим контактом з харчовими продуктами з ефектом видалення конденсату, багат шарові поліолефінові плівки для дисплейної упаковки з підвищеною стійкістю до проколу, стретч плівки з підвищеним коефіцієнтом розтягнення до 350% при товщині – 12 мкм, стретч плівки в товщинах 6-7 мкм для пакування паллет, біорозпадна плівка тощо.

На розвиток світового ринку гнучкого пакування впливає ціла низка факторів зовнішнього середовища, яка узагальнена нами у таблиці 1 за допомогою PESTLE-аналізу.

Таблиця 1

PESTLE-аналіз світового ринку гнучкого пакування

ПОЛІТИЧНІ ФАКТОРИ	ЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ
Політична стабільність Політика на міжнародному ринку провідних країн світу, особливо Китаю Розвиток процесів інтеграції та регіоналізації	Глобалізація економіки Кризові явища в економіці Урбанізація Економічне зростання країн, що розвиваються Зростання середнього класу
СОЦІАЛЬНІ ФАКТОРИ	ТЕХНОЛОГІЧНІ ФАКТОРИ
Зростання населення світу Стрімке зростання кількості населення у країнах, що розвиваються Індивідуалізація Мультикультуризація Зростання соціальної відповідальності населення	Розвиток технологій безконтактного зв'язку Інтернет-речей Розвиток мобільних технологій Розвиток біохімії Створення нових матеріалів з відновлюваних ресурсів
ЮРИДИЧНІ ФАКТОРИ	ЕКОЛОГІЧНІ ФАКТОРИ
Законодавчі вимоги щодо безпеки упаковки Законодавчі вимоги щодо екологічності пакування Боротьба з нелегальним імпортом	Кліматичні катаклізми Техногенні катастрофи Вичерпність природних ресурсів

Джерело: розроблено автором

Таким чином, проведений огляд дозволив визначити основні тенденції на світовому ринку гнучкої упаковки. Так, можемо зробити висновок, що

досліджуваний ринок зростатиме завдяки демографічним тенденціям до зростання чисельності населення і, відповідно зростання потреби в упаковці для харчових продуктів. А також слід відмітити значний інноваційний потенціал гнучкого пакування.

Список використаних джерел:

1. Глобальный рынок упаковки: перспективы роста и развития // Фармацевтическая отрасль. – 2017. – № 2. – С. 32-35.
2. Прогноз: объём рынка упаковки вырастет к 2020 г. до 1 триллиона долл. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.publish.ru/news/201607-08_20089353
3. Global Packaging Trends 2015 – Global Growth Markets for Packaging [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pmmi.files.cms-plus.com/AnnualMeeting/2015/Margulies.pdf>
4. Insight: Four key trends driving flexible packaging [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smitherspira.com/resources/2015/september/insight-four-key-trends-driving-flexible-packaging>
5. Packaging: market and challenges in 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.all4pack.com/content/location/136757>

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Паливода Т.В.

*головний спеціаліст – юрисконсульт
відділу правової роботи управління правового забезпечення
Міністерства культури України*

СТРАТЕГІЯ ЗАХИСТУ ВІД МАНІПУЛЮВАННЯ У ДІЛОВИХ ПЕРЕГОВОРАХ

В сучасних умовах глобалізації важливою складовою успіху підприємства, установи, організації постає на вимогу багатогранно кваліфікований спеціаліст, який повинен бути обізнаний з психологією управління свого часу, стресостійкістю, конфліктологією та механізмом управління маніпулювання у ділових переговорах. На основі аналізування актуальності проблеми при підготовці кваліфікованих спеціалістів у ділових переговорах пропонуємо узагальнене ознайомлення питання управління маніпуляції у ділових переговорах.

Важливо зазначити, що маніпуляцію складно розпізнати, оскільки це є форма духовного впливу з метою прихованого прагнення влади і досягнення відповідних інтересів. Тому, у процесі ділових переговорів важливим є розпізнавання способу маніпулювання на увагу, пам'ять та психологічні реакції людини:

- тиск,
- шантаж,
- маніпуляція почуттями.

З метою ефективного управління свого часу, адекватного сприйняття ситуації, що складається, у ділових переговорах важливо оволодіти такими контрзаходами з протидії маніпуляції:

- відтермінування обговорення на визначений час;
- застосування спокійного тембру голосу;
- занотування сказаного іншої сторони переговорів;
- ігнорування деяких негативних зауважень;
- реагування на негатив з почуттям гумору;
- постановка уточнюючих запитань;
- відкрите розкриття маніпулятивної тактики іншої сторони переговорів.

Отже, пропонуємо перед початком переговорів розробити стратегію управління проведення переговорів із врахуванням мінімізації впливу маніпулювання сторін переговорів.

1. Планування організування переговорів

- місця;
- часу;
- чисельності учасників переговорів.

Важливим аспектом на даному етапі є недопущення розголошення персональних даних з метою маніпуляції іншою стороною переговорів.

2. Планування опрацювання варіантів різних методів переговорів, в залежності від характеру учасників переговорів, зокрема:

- м'який метод переговорів;
- жорсткий метод переговорів;
- метод принципів переговорів;
- метод позиційних дискусій.

При кожному методі слід опрацювати можливі сценарії маніпулювання іншою стороною.

3. Планування особливостей проведення переговорів у залежності від національних, вікових категорій учасників переговорів та третіх сторін.

4. Планування опрацювання ситуації впливу вербальної і невербальної маніпуляції у ділових переговорах.

5. Планування правил етики поведінки у ділових переговорах для вітчизняних спеціалістів.

Так, в сучасних умовах постмодернізму варто дотримуватись таких цінностей, надбаних протягом багатьох поколінь. Зокрема, це абсолютні, професійні та національні цінності.

Абсолютними цінностями є:

- віра;
- надія;
- любов;
- милосердя;
- гідність;
- краса;
- мудрість.

Професійними цінностями є:

- відповідальність;
- компетентність;
- працьовитість;
- комунікабельність;
- толерантність;
- комунікабельність;
- принциповість;
- авторитетність.

Національними цінностями є:

- патріотизм;
- сімейні цінності;
- національна безпека;
- свободололюбність людини і громадянина;
- мир і міжнародна співпраця;
- національні звичаї та традиції.

Отже, підсумовуючи вищезазначене узагальнене дослідження з проблематики ділових переговорів, що спричинена маніпуляцією, зазначаємо про актуальність, доцільність, дослідження, вивчення даних питань молодими вченими, практиками фахівцями з психології, права, економіки, державного управління.

ЛОГІСТИКА ТА ТРАНСПОРТ

Boiko M.Y.

Student,

*Scientific supervisor: **Pozniak O.V.***

PhD, Associate Professor,

National Aviation University

RISKS AND HAZARDS OF RAIL TRANSPORTATION SYSTEMS

The regulation defines a hazard as «a condition that could lead to an accident» [3, p. 9].

The Safety Directive defines an accident as: «accident» means an unwanted or unintended sudden event or a specific chain of such events which have harmful consequences; accidents are divided into the following categories: collisions, derailments, level-crossing accidents, accidents to persons caused by rolling stock in motion, fires and others.

«Serious accident» means any train collision or derailment of trains, resulting in the death of at least one person or serious injuries to five or more persons or extensive damage to rolling stock, the infrastructure or the environment, and any other similar accident with an obvious impact on railway safety regulation or the management of safety; ‘extensive damage’ means damage that can immediately be assessed by the investigating body to cost at least EUR 2 million in total (Directive 2001/14/EC) [1].

Therefore, a hazard is a condition that could lead to harm to people, assets or the environment.

Risk is a probability or threat of damage, injury, liability, loss, or any other negative occurrence that is caused by external or internal vulnerabilities, and that may be avoided through preemptive action.

Incidents involving transport systems – rail General hazards associated with carriages and freight include [2, p. 9]:

- size;
- speed;
- weight;
- materials of construction (e.g. asbestos, wood, aluminium, toughened glass);
- open wide gangways in passenger carriages allowing combustion and contaminants to spread freely;
- liquefied petroleum gas/diesel/steam used for various purposes including heating, fuel and cleaning;
- high pressure fluids as components of the vehicle’s safety and running systems;
- hazardous materials and freight including explosives, radioactive or irradiated materials;

- multi load of hazardous and non-hazardous materials;
- on board electrical system, for example, air conditioning units;
- technical and maintenance equipment including grinding, laser and isotope equipment carried on a range of specialist vehicles for railway maintenance;
- passengers.

According to the Summary of Generic Risk Assessment 4.2 such railway activities may be associated with such risks as fatality, major injury, delay in delivery of service resulting in increased risk of injury or death, serious injury and infection, incident escalation, environmental damage:

Operations involving rail network and rolling stock – Inadequate preparedness for operational type.

1. Attendance at incidents involving rail network and rolling stock.
2. Gaining access to rail system at controlled entry points (e.g. stations and termini).
3. Gaining access to rail system in remote or uncontrolled locations.
4. Establishing safe scene of operations.
5. Management of isolating traction current and earthing of OLE.
6. Search and rescue including extrication activities.
7. Evacuation of public from scene of operations.
8. Firefighting.
9. Control of hazardous materials, environmental protection.
10. Reinstatement and post-incident actions.

As accidents on railways are rare, the monitoring of events with less serious consequences occurring on railways is a vital part of proactive safety management. The «Precursors to accidents» collected within the CSIs (also known as near-misses or close-calls) are indicators of incidents that under other circumstances could have led to an accident.

Over the period 2012–2014, EU countries reported more than 10 000 precursors to accidents per year as defined under CSIs; this is a ratio of up to five precursors to one significant accident. However, if we discard accidents to persons caused by rolling stock in motion, the ratio between the precursors and accidents rises to 9:1. This reveals the great potential benefit in analyzing precursors in the proactive monitoring of railway safety [4, p. 38]. In figure 1 are shown Accident precursors.

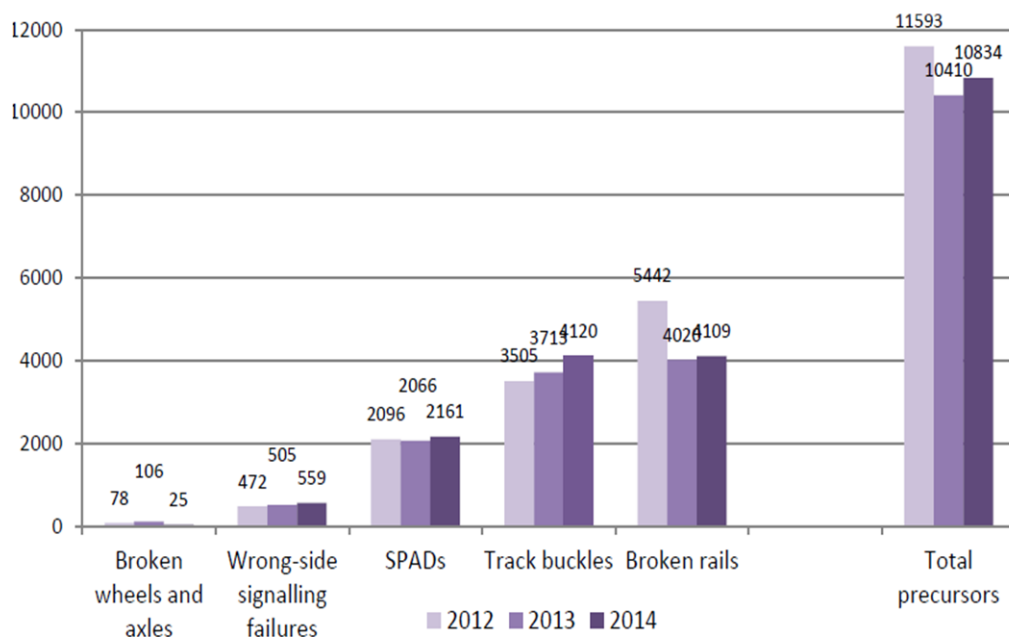


Fig. 1. Accident precursors

References:

1. Directive 2001/14/Ec Of The European Parliament And Of The Council of 26 February 2001 on the allocation of railway infrastructure capacity and the levying of charges for the use of railway infrastructure and safety certification [Electronic resource] – Access to resource: <http://eur-lex.europa.eu/lexuriserv/lexuriserv.do?Uri=OJ:L:2001:075:0029:0046:EN:PDF>.
2. Fire and Rescue Service – Operational Guidance – GRA 4.2 [Electronic resource] – Access to resource: <http://www.ukfrs.com/Legacy>.
3. GE/GN8642 Guidance on Hazard Identification and Classification Part 3 Guidance on Hazard Identification [Electronic resource] – Access to resource: <https://www.rsb.co.uk/rgs/standards/GE/GN8642%20Iss%202.pdf>.
4. Railway Safety Performance in the European Union (2016) European Union Agency for Railway [Electronic resource] – Access to resource: <http://www.era.europa.eu>.

НОТАТКИ

Наукове видання

**ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ДЕРЖАВИ,
РЕГІОНІВ І ПІДПРИЄМСТВ**

**МАТЕРІАЛИ 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
www.molodyvcheny.in.ua

Підписано до друку 10.10.2017. Формат 60х84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Умовно-друк. арк. 6,04. Тираж 100. Замовлення № 1017-514.
Віддруковано з готового оригінал-макета.

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