

МАТЕРІАЛИ ІІ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

**«РОЗВИТОК
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ
В СУЧАСНИХ УМОВАХ»**

(2-3 лютого 2018 року)

Одеса
2018

УДК 332.012.2(063)

Р 64

Розвиток соціально-економічних систем в сучасних умовах.

Р 64 Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 2-3 лютого 2018 року). – Херсон: Видавництво «Молодий вчений», 2018. – 108 с.

ISBN 978-617-7640-02-7

У збірнику представлені матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток соціально-економічних систем в сучасних умовах». 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 332.012.2(063)

ЗМІСТ

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Безгінова Н.В. ДІЯЛЬНІСТЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В УКРАЇНІ	6
Хомінський В.В. ЗМІНИ У СТРУКТУРІ ТА ФУНКЦІЯХ СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ПІД ВПЛИВОМ СТВОРЕННЯ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ	8

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Мостова А.Д. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	12
Стебляк І.О., Дорошкевич В.І. ЗОВНІШНІ ЗАГРОЗИ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА: ШЛЯХИ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ	15
Тимошенко М.М. ОБГРУНТУВАННЯ МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ	18

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Данишук Н.В., Кобеля З.І. СТРУКТУРНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ.....	22
Меташоп І.М., Кравчук М.М. ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ У СУЧАСНОМУ БІЗНЕСІ	24
Недбалюк О.О. КОНЦЕПЦІЯ «JUST IN TIME» ЯК ОДИН ІЗ ОСНОВНИХ ІНСТРУМЕНТІВ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ.....	27
Петренко В.С. МОТИВИ ВСТАНОВЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ АГРАРНИХ АЛЬЯНСІВ	30
Скоробогатий О.І. ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА	33
Турчина К.Ю., Семенова Л.Ю. ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ПІДБОРУ І АДАПТАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ	35
Цюкало А.В. ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВІРТУАЛЬНИМ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНІЗАЦІЇ	38

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Зварич О.І. ПОБУДОВА МОДЕЛІ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ І ЙОГО ІНФРАСТРУКТУРИ.....	42
Хомюк Н.Л. СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «СІЛЬСЬКИЙ РОЗВИТОК»	46

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Кравченко А.В., Сердюк А.Б. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ СИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ НА ТУРИСТИЧНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	48
---	----

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Брик М.М. ПРОБЛЕМАТИКА ОБЛІКУ І ВІДОБРАЖЕННЯ У ЗВІТНОСТІ ДОВГОСТРОКОВИХ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ	52
Говда Г.А., Пуняк А.В. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЛІСОПРОДУКЦІЇ ТА ПРОДУКЦІЇ ПОБІЧНОГО КОРИСТУВАННЯ ЛІСОМ	54
Губська А.С., Бірченко Н.О. ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ ПОТОЧНИХ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ ТВАРИННИЦТВА	58
Козак С.В. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ І ПІДРЯДНИКАМИ	61
Матецький І.В. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ АДМІНІСТРАТИВНИХ ВИТРАТ	63
Слюсарчук О.А. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ВИЗНАННЯ ТА ОЦІНКИ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ	65

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Адамов О.В. СТАНОВЛЕННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УКРАЇНІ	68
Житкевич Д.О. ПЕРЕСТРАХУВАННЯ РИЗИКІВ ПРИ СТРАХУВАННІ МАЙНА	71
Кисіль С.С. ГОЛОВНІ ТРЕНДИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	74
Кохно І.І. МЕТОДИКА ЗДІЙСНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ТА КОНТРОЛЮ НА ОСНОВІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	76
Овчаров М.Я. ІННОВАЦІЙНІ БАНКІВСЬКІ ТЕХНОЛОГІЇ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	79
Шевченко В.В. РИЗИК-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ВИЩОГО ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ	84
Шолойко А.С. ІНФРАСТРУКТУРА СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ ЩОДО ПРОТИДІЇ ШАХРАЙСЬКИМ ОПЕРАЦІЯМ	87

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Савченко О.О. МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОГО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ	90
--	----

МАРКЕТИНГ

Журенко О.В. АНТИКРИЗОВИЙ МАРКЕТИНГ ТА ЕТАПИ ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ В ОРГАНІЗАЦІЇ	94
---	----

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Логвінова О.П. ЧИННИКИ РИЗИКУ КРАУДФАНДИНГУ	97
Ситницький М.В. АРХІТЕКТОНІКА СТРАТЕГІЇ ВАРШАВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ	99

ЛОГІСТИКА ТА ТРАНСПОРТ

Осипенко А.Г. ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЛОГІСТИЦІ	102
Саєнсує М.А. ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМАХ: СТРАТЕГІЯ І ТАКТИКА	105

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Безгінова Н.В.

студент,

Харківський державний університет харчування та торгівлі

ДІЯЛЬНІСТЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В УКРАЇНІ

Транснаціональною є компанія, яка володіє виробничими підрозділами в декількох країнах, а також відсоток активів в іноземних філіях якої перевищує 25-30%.

Розвиток транснаціональних компаній (ТНК) являє собою природний процес еволюційних змін у світовій економіці. Сьогодні в світі працюють 85 тис. транснаціональних корпорацій і 850 тис. їх філій, які контролюють близько 50% світового промислового виробництва, 70% світової та понад 40% зовнішньої торгівлі; приблизно 80% патентів і ліцензій на винаходи, нові технології і ноу-хау [1].

У порівнянні зі звичайними компаніями ТНК мають низку конкурентних переваг: володіння і доступ до природних ресурсів, капіталу, наукових технологій і розробок; економічна стабільність і фінансова стійкість завдяки перевагам горизонтальної або вертикальної інтеграції; низька вартість фінансових ресурсів завдяки ширшим можливостям їх залучення; економія на масштабах підприємства; можливість використовувати у власних інтересах національну зовнішньоекономічну політику; легше просування товарів на національні ринки завдяки прямим інвестиціям в економіку; оперативне спрямування капіталу в країну з найбільш сприятливими умовами для отримання максимального прибутку завдяки ефективній системі інформування; доступ до кваліфікованих кадрів та ін.

З набуттям Україною незалежності в 1991 році розпочався розвиток іноземного інвестування. Інтереси до ринку України проявляли такі всесвітньо відомі ТНК, як Nestle, McDonald's Corporation, Procter & Gamber, Unilever, Coca-Cola, Samsung, LG і ін. [2]. Сьогодні серед іноземних інвесторів найбільш інвестиційно-привабливими вважаються галузі, в яких обіг капіталу є швидким, а комерційні ризики – мінімальні; це харчова промисловість і переробка сільськогосподарських продуктів, торгівля, фінансова сфера, операції з нерухомістю, торгівля. Певний інтерес, проте в меншому обсязі, становлять галузі машинобудування, металургії і обробки металу, хімічна і нафтохімічна промисловість, транспорт.

Іноземні ТНК зацікавлені у вітчизняній економіці, проте розвитку відносин перешкоджає нестабільне і надмірне державне регулювання економіки, відсутність постійної стратегії розвитку, недосконалість національного законодавства, нечітка правова система, нестабільність

економічної та політичної ситуації, високий рівень корупції в усіх сферах господарської діяльності, низька неспроможність судової системи захищати інвесторів, низький платоспроможний попит населення, складність податкової системи та істотне податкове навантаження, труднощі в спілкуванні з урядовими та приватизаційними органами та ін. [3]. Певні труднощі становлять події, які негативно впливають на економіку країни протягом останніх чотирьох років (девальвація національної валюти, анексія Автономної республіки Крим, тривале проведення АТО на сході країни, політична криза), що призвели до значних збитків у компаній, які працюють за довгостроковими контрактами [4].

Можна виділити низку позитивних і негативних факторів впливу ТНК на вітчизняну економіку (таблиця 1).

Приєднання України до СОТ призвело до зростання конкуренції на внутрішньому ринку з провідними західними компаніями, що викликало необхідність у створенні вітчизняних ТНК. Це залишається одним із стратегічних пріоритетів державної політики, спрямованим на підвищення конкурентоспроможності економіки і забезпечення виживання національних підприємств. Ефективна конкуренція з ТНК можлива за умови відповідності новостворених вітчизняних компаній міжнародним аналогам та проведення ними активної зовнішньоекономічної політики.

Таблиця 1

Вплив ТНК на економіку України

Позитивний вплив	Негативний вплив
Покращення виробничої бази України за рахунок створення нових підприємств, модернізації або розширення існуючих	Переважне використання вітчизняної економіки як сировинної бази
Впровадження досягнень науково-технічного прогресу в країні за допомогою імпорту технологій	Порушення певних прав робочої сили, використання недоліків національного законодавства у сфері охорони навколишнього середовища та ін.
Сприяння реструктуризації економіки шляхом розвитку секторів із швидким оборотом капіталу та забезпеченими ринками збуту	Ведення бізнесу у сферах діяльності, які вигідні міжнародним компаніям, а не національній економіці
Посилення процесів інтернаціоналізації і глобалізації вітчизняної економіки	Уникнення сплати податків шляхом внутрішнього переливу капіталу в країні з низьким рівнем оподаткування через механізми трансфертного ціноутворення
Пожвавлення внутрішньої торгівлі, насичення ринку високоякісними товарами та послугами	Вплив на ціноутворення призводить до поглинання або банкрутства вітчизняних виробників, робить економіку залежною від діяльності ТНК
Поширення міжнародних стандартів виробництва та ведення бізнесу	Нестійкість інвестиційного процесу

Розроблено автором за даними [5; 6; 7; 10]

Такими компаніями є будівельна корпорація «Граніт», кондитерські компанії «ROSHEN» і «АВК», машинобудівна компанія «УкрАвто», компанія «Group DG» (хімічна промисловість), фінансові компанії «Приватбанк» та «Укрсиббанк», багатогалузева група System Capital Management (добувна промисловість, металургія, енергетика, фінанси, консалтинг, телекомунікації, ЗМІ, торгівля) та ін.

Список використаних джерел:

1. Гринь О.В. Роль ТНК в сучасній світовій економіці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/viewFile/3061/2749.
2. Шимко П.Д., Шимко Д.П., Михайлушкин А.И. Экономика транснациональной компании: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры // Москва: Издательство Юрайт, 2017. – 339 с.
3. Прохорова М.Е., Левицька Н.М. Особливості формування впливу зарубіжних ТНК на Україну в ХХІ ст. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/IMV/article/view/3261>.
4. 200 крупнейших компаний Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.ua/ratings/2>.
5. Македон В.В. Формат взаємодії транснаціональних корпорацій та реального сектора національної економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/bmnef/2012_1_1/25.pdf.
6. Пономаренко І.В. Вплив діяльності транснаціональних корпорацій на економіку України [Електронний ресурс] // Ефективна економіка. – 2013. – № 2. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua>.
7. Іванова М.О. Вплив ТНК на розвиток економіки України: переваги та недоліки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eurodev.duan.edu.ua/images/stories/Files/2014/Articles_2/Artickes_Ukrainian_2/11.pdf.

Хомінський В.В.

студент,

Науковий керівник: Рокоча В.В.

*доктор економічних наук, професор,
декан факультету міжнародних відносин,
Університет економіки та права «КРОК»*

ЗМІНИ У СТРУКТУРІ ТА ФУНКЦІЯХ СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ПІД ВПЛИВОМ СТВОРЕННЯ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ

Україна після підписання Угоди про Асоціацію з Європейським Союзом знаходиться в процесі економічної трансформації. Важливою домовленістю Угоди є утворення зони вільної торгівлі між Україною та країнами-членами ЄС та гармонізація зовнішньоторговельних політик України та ЄС. Ці домовленості вимагають від суб'єктів зовнішньоторговельної політики

України трансформуватись та змінити свої функції, щоб успішно виконати умови інтеграції.

Суб'єкти, що здійснюють зовнішньоторговельну політику країни, – це центральні органи влади, що регулюють торгові обмеження держави та застосовують інші інструменти, що прямо або посередньо впливають на рівень міжнародної торгівлі країни. До таких суб'єктів можна віднести наступні органи державної влади:

- Міністерство економічного розвитку і торгівлі України.
- Офіс віце-прем'єр-міністра з питань європейської та євроатлантичної інтеграції.
- Кабінет Міністрів України.
- Верховна Рада України.
- Національний Банк України.
- Державна фіскальна служба України.

Міністерство економічного розвитку і торгівлі України – профільне міністерство, одним із ключовим завдань якого є розвиток зовнішньої торгівлі України. Згідно офіційного сайту Мінекономрозвитку, головним завданням міністерства у сфері внутрішньої торгівлі є стабілізація цін на споживчому ринку, в тому числі на соціально значущі продовольчі товари.

Проте, до початку утворення ЗВТ Мінекономрозвитку ставило за мету розвиток торгівлі саме на внутрішньому ринку і здійснювало функцію регулятора цін на критичні для населення продукцію.

Приєднання України до ЗВТ з ЄС вимагає від Міністерства зміни підходів до власних цілей та функцій. Міністерству контексті розвитку торгівлі необхідно перейти до створення умов для забезпечення конкурентоздатності українських товарів на глобальних ринках та полегшувати українським експортерам вихід на глобальні ринки.

В умовах дії ЗВТ з країнами СНД, ЄС та Канадою та приєднанням до угод СОТ, внутрішній ринок товарів України потрібно розглядати, фактично, як частину світового ринку. Для споживачів ціни будуть триматись на прийнятному рівні, завдяки високій конкуренції, як місцевих, так і зарубіжних виробників. А функції контролю над ціновими махінаціями входять до компетенції Антимонопольного комітету України.

В Україні у зв'язку із наміром інтегруватись у європейський безпековий та економічний простір було запроваджено офіс віце-прем'єр-міністра з питань європейської та євроатлантичної інтеграції. Завданням цієї інституції є координація діяльності органів центральної та місцевої виконавчої влади у забезпеченні реалізації положень та домовленостей Угоди про асоціацію та Плану дій членства в НАТО.

Важливим аспектом діяльності віце-прем'єр-міністра з питань європейської та євроатлантичної інтеграції є діалог із представництвами Європейського Союзу в Україні. Одним із досягнень такої співпраці є розширення тарифних квот, яке Європарламент ухвалив у липні цього року [1].

Отже, функцією офісу віце-прем'єра з питань євроінтеграції є вироблення та координація політик та заходів міністерств у контексті виконання положень Угоди про Асоціацію та утворення ЗВТ.

Крім Мінекономрозвитку, положення Угоди про Асоціацію стосуються також законодавчих супровідних змін і у інших міністерствах. Зокрема, визначаються зміни у фіто-санітарному регулюванні продовольчих товарів, що входить до компетенції Міністерства агрополітики. А підвищення фіто-санітарних норм впливають на існуючу систему торгівлю продовольчими товарами та може утворити нестабільність на ринку.

Кабінет Міністрів формує політику щодо питань, що мають опосередкований вплив на зовнішньоторговельну політику України. Такими сферами державного регулювання є управління державними підприємствами, проведення дерегуляції бізнесу, процедури державних закупівель, захист інтелектуальної власності, державно-приватне партнерство та інші.

Ефективне управління державною власністю та залучення іноземних інвестицій стимулює розвиток внутрішнього виробництва в країні та сприяє більшій конкуренції на внутрішньому та світовому ринках.

Дерегуляція бізнесу та прозорі процедури державних закупівель приваблюють закордонних виробників до діяльності в Україні. Очевидно, що країна, яка стрімко розвивається економічно, стає більш конкурентоздатною на глобальних ринках.

Кабінет Міністрів України змінює свої функції, перетворюючись із бюрократичної машини, що встановлює заборони та регуляторні обмеження, на сучасний політичний інститут, що реалізовує політику розвитку.

Проведення узгоджень подальшого розвитку співпраці Україна – ЄС та посилення інтеграційних заходів покладається на Міністерство Закордонних Справ України. Дипломатична робота цього відомства забезпечує донесення української позиції до іноземних партнерів.

Розглянемо сучасні цілі та пріоритети Національного Банку України. Закон України «Про Національний банк України» визначає пріоритетною ціллю грошово-кредитної політики досягнення та підтримку цінової стабільності в державі.

Для досягнення та підтримки цінової стабільності Національний банк застосовує режим інфляційного таргетування. Цілі та завдання грошово-кредитної політики конкретизуються в Основних засадах грошово-кредитної політики, а також в Стратегії монетарної політики на 2016–2020 рр. [2].

Середньострокова ціль щодо інфляції визначається для річного приросту індексу споживчих цін. Наразі вона встановлена на рівні 5% з допустимим діапазоном відхилень ± 1 відсоткові пункти (в.п.) і досягатиметься поступово. Визначена така траєкторія зниження інфляції для досягнення середньострокової цілі:

- грудень 2018 року: 6% з допустимим діапазоном відхилень ± 2 в. п.;
- грудень 2019 року і надалі: 5% з допустимим діапазоном відхилень ± 1 в. п.

Отже, Національний Банк вважає головним завданням своєї діяльності підтримання відносно низького рівня інфляції в Україні, а не стимулювання

українського експорту через підтримку низького курсу гривні відносно світових валют. Метою цієї політики є підтримка сталого економічного розвитку в Україні та поліпшення прогнозованості української економіки.

Одним із інструментів політичного діалогу між Україною та ЄС, що було утворено після підписання Угоди про Асоціацію, став Підкомітет з питань митного співробітництва. Цей Підкомітет відповідає за контроль наближення законодавства і процедур відповідно до зобов'язань в рамках DCFTA.

До складу української частини Підкомітету, згідно даних Державної фіскальної служби[3] входять: Міністерство доходів і зборів України, Адміністрація Президента України, Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Міністерство закордонних справ України, Адміністрація Державної прикордонної служби України, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Міністерство юстиції України.

Питання, які розглядає Підкомітет № 5:

- покращення взаємодії зі стороною ЄС;
- удосконалення процесів імплементації та адаптації європейського законодавства;
- ідентифікація потреб української сторони з метою подальшого отримання рекомендацій та допомоги від сторони ЄС, обміну досвідом.

Таким чином, окрім стандартної діяльності з адміністрування податків та мит, Державна фіскальна служба взяли на себе обов'язки з розробки та гармонізації українського законодавства, наближення його до європейського в рамках діяльності у Підкомітеті з питань митного співробітництва.

З проведеного дослідження можна зробити висновок, що практично всі органи центральної влади змінили свої функції, цілі та завдання під впливом Угоди про Асоціацію та здійснюють діяльність, пов'язану із інтеграцією України у економічний простір Європейського Союзу.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Європейського Парламенту [Електронне джерело]. – Режим доступу: <http://www.europarl.europa.eu/news/en/press-room/20170529IPR76233/meps-back-further-trade-concessions-to-ukraine-with-exceptions>.
2. Постанова Національного Банку України від 18.08.2015 «Про основні засади грошово-кредитної політики на 2016-2020 роки».
3. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронне джерело]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/mijnarodne-/spivrobotnitstvo-mij-ukrainoyu-ta-evrop/spivrobotnitstvo-z-evropeyskim-soyuzo/spivrobotnitstvo-z-misieyu-evropeysko/>.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Мостова А.Д.

*кандидат економічних наук, старший викладач,
Університет імені Альфреда Нобеля*

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Продовольчій безпеці належить ключова роль у соціально-економічному розвитку держави. При цьому в більшості випадків при оцінюванні її стану в Україні прийнято звертати увагу лише на рівень самозабезпеченості країни та її регіонів продуктами харчування. Ефективна стратегія державної продовольчої безпеки потребує об'єктивної аналітичної основи, яка дозволить обґрунтувати стратегічні напрями продовольчої безпеки.

Загальні методичні підходи до аналізу стану продовольчої безпеки як однієї із складових економічної безпеки викладені у Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України від 29.10.2013 року № 1277 (далі – Методичні рекомендації). Оцінка рівня продовольчої безпеки проводиться за допомогою системи індикаторів: добова калорійність харчування; співвідношення обсягів виробництва і споживання основних груп продовольчих товарів; виробництво зерна на 1 особу; рівень запасів зерна на кінець періоду; частка продажу імпортованих продовольчих товарів через торговельну мережу підприємств [3]. В Методичних рекомендаціях представлений алгоритм розрахунку показників та джерела вхідної інформації.

Оцінювання рівня продовольчої безпеки проводиться за Методикою визначення основних індикаторів продовольчої безпеки від 05.12.2007 № 1379 «Деякі питання продовольчої безпеки» (далі – Методика), яка містить наступні індикатори та їх порогові значення: добова енергетична цінність раціону; достатність споживання у розрізі основних видів продуктів харчування; достатність державних продовольчих запасів зерна; економічна доступність продовольства; диференціація вартості харчування за соціальними групами; ємність внутрішнього ринку; продовольча незалежність за окремим продуктом [1].

У проекті Закону України «Про продовольчу безпеку України» № 8370-1 (далі – Законопроект) надано перелік з восьми індикаторів, що характеризують відсутність або наявність загрози продовольчій безпеці України при невідповідності фактичних значень індикаторів встановленим граничним показникам [2]. Законопроектом пропонуються граничні значення тільки для трьох з восьми індикаторів.

У працях ряду науковців зміст поняття продовольчої безпеки зводиться до визначення системи критеріїв і показників, що дають змогу всебічно охарактеризувати її поточний стан, динаміку і тенденції зміни.

При оцінюванні продовольчої безпеки виділяють наступні блоки індикаторів: достатності, доступності, незалежності, стійкості, безпечності та якості, фізичної доступності, економічної доступності. Автором також пропонується розподілити сформовану множину показників по кожному з блоків індикаторів [5, с. 196].

Інші дослідники пропонують для діагностики продовольчої безпеки враховувати такі чинники:

- рівень і структура кінцевого споживання продуктів харчування;
- стан продовольчого потенціалу сфер АПК і природних ресурсів сільськогосподарського призначення;
- обсяги і структура експорту-імпорту продовольства в регіоні, які характеризують міжрегіональний аспект відтворення;
- якість і безпека продовольства [4, с. 44].

Проведене дослідження існуючих методичних підходів до аналізу стану продовольчої безпеки в Україні показав, що нормативно-правові акти, які регулюють методичне забезпечення оцінки продовольчої безпеки, не узгоджені між собою стосовно затвердженого переліку показників та їх нормативних значень. Запропоновані індикатори не дозволяють провести об'єктивний і системний аналіз стану і динаміки продовольчої безпеки з урахуванням стратегічних завдань. Методична основа для формування та реалізації стратегії продовольчої безпеки сьогодні остаточно не сформована. Критичний аналіз наукової літератури та нормативно-правового забезпечення показав, що в сучасних умовах в Україні не прийнятий єдиний методичний підхід до аналізу і оцінки стану продовольчої безпеки за системою показників, яка охоплює стратегічні напрями впливу і складові, які безпосередньо визначають рівень продовольчої безпеки.

Критичний аналіз існуючих методик оцінки забезпечення продовольчої безпеки країни дозволяє надати авторську їй інтерпретацію. Відповідно до розробленої структури стратегії продовольчої безпеки, показники оцінювання стратегічного рівня продовольчої безпеки пропонується систематизувати відповідно до чотирьох груп (рисунок 1).

Групування показників аналізу стану продовольчої безпеки необхідно здійснити для подальшої локалізації виявлених проблем та зосередження державних ресурсів у необхідному напрямку, що дозволить удосконалити методологічний та методичний апарат розробки стратегії та підвищити ефективність її реалізації. Всі показники доцільно подати у вигляді системи відносних величин (індексів) для об'єктивної оцінки тенденцій продовольчої безпеки у порівнянні з нормативними їх значеннями або сприятливими за певними критеріями. Вони повинні мати однакову розмірність для їх порівняння не тільки з оптимальним або нормативним значенням, але й між собою. Очевидно, що значення показника рівне або більше 1, вважатимемо позитивною тенденцією, а менше 1 – відповідно негативною.



Рис. 1. Показники аналізу стану продовольчої безпеки

Джерело: [6, с. 45]

Інтегральний індекс стану продовольчої безпеки країни пропонуємо розраховувати як середнє арифметичне значення суми часткових інтегральних індексів кожної з чотирьох груп показників [6, с. 46]:

$$I = \frac{I_1 + I_2 + I_3 + I_4}{4} \quad (1)$$

де I – інтегральний індекс стану продовольчої безпеки; I_1 – інтегральний індекс тенденцій виробництва та його відповідності внутрішнім потребам; I_2 – інтегральний індекс залежності продовольчого постачання країни та ресурсного забезпечення аграрного сектору від імпортних поставок; I_3 – інтегральний індекс динаміки запасів (співвідношення виробництва і споживання); I_4 – інтегральний індекс якості та доступності продовольства, збалансованості харчування.

Таким чином, за рахунок систематизації показників та інтегральних індексів удосконалено методологічні та методичні підходи до аналітичного забезпечення формування стратегії продовольчої безпеки та підвищення ефективності її реалізації. У подальшому запропоновані методичні розробки

допоможуть локалізувати виявлені проблеми та сконцентрувати державні ресурси у потрібних напрямках.

Аналітична складова формування стратегії враховує розроблену авторську методику аналізу стану продовольчої безпеки. Представлені групи показників та затверджені для них нормативні або рекомендовані значення у стратегії можна вважати початковим етапом у забезпеченні продовольчої безпеки на високому рівні. Реалізація розробленої стратегії продовольчої безпеки потребує державної підтримки виробництва продовольства та підприємств аграрного сектору економіки, регулювання ринку та реформування соціальної політики.

Список використаних джерел:

1. Методика визначення основних індикаторів продовольчої безпеки, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 05.12.2007 № 1379 «Деякі питання продовольчої безпеки». Редакція від 21.10.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1379-2007-п>.
2. Проект Закону України «Про продовольчу безпеку України» від 28.04.2011 № 8370-1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF6GI01A.html.
3. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджені Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10. 2013 року № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsi>.
4. Власов В.І. Методичні підходи щодо оцінки продовольчої безпеки країни / В.І Власов, В.П. Саблук, М.А. Лисак // Економіка АПК. – 2009. – № 8. – С. 43-45.
5. Кардаш О.Л. Сучасне методичне забезпечення оцінювання продовольчої безпеки України / О.Л. Кардаш // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 5 (1). – С. 194-199.
6. Мостова А.Д. Удосконалення методичного забезпечення аналізу стану продовольчої безпеки країни / А.Д. Мостова // Економіка та держава. 2017. – № 10. – С. 42-47.

Стеблянюк І.О.

*доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри;*

Дорошкевич В.І.

аспірант,

*Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара*

ЗОВНІШНІ ЗАГРОЗИ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА: ШЛЯХИ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ

Економічна безпека держави – стан захищеності економіки держави від внутрішніх та зовнішніх загроз для забезпечення існування і прогресивного розвитку суспільства і держави. Основними завданнями її забезпечення є: стає економічне зростання, боротьба з інфляцією та безробіттям, формування

ефективної структури економіки, системи соціального захисту та підвищення якості життя населення тощо.

Існування та розвиток України, як незалежної держави, та її економіки неможливий без розробки та впровадження політики щодо захисту національних інтересів від зовнішніх загроз, які зросли протягом останнього часу [1, с. 113]. Загрози економічній безпеці – це наслідок протиріч, що розвиваються, як на внутрішньому економічному просторі країни, так і за її межами. Змістом загроз зовнішньоекономічній безпеці можуть бути як об'єктивні процеси розвитку економіки, так і цілеспрямована діяльність різноманітних суб'єктів (міжнародних політичних та економічних спільнот; зарубіжних держав, їх урядів, спецслужб, фірм та корпорацій; організованих структур та окремих громадян всередині країни), які переслідують власні інтереси, як економічні – отримання найбільшого прибутку, так і політичні – боротьба за владу.

Основними зовнішніми загрозами економічній безпеці України є [2]: необхідність виконання умов із міжнародними фінансовими організаціями; посягання на державний суверенітет та територіальну цілісність; спроби втручання у внутрішні справи України з боку інших держав; розвідувально-підбивна діяльність іноземних спеціальних служб; поширення корупції в органах державної влади, зрощення бізнесу і політики, організованої злочинної діяльності; злочинна діяльність проти миру і безпеки людства, насамперед поширення міжнародного тероризму; спроби створення і функціонування незаконних воєнізованих збройних формувань та намагання використати в інтересах певних сил діяльність військових формувань і правоохоронних органів держави; небезпечне зниження рівня забезпечення військовою та спеціальною технікою та озброєнням нового покоління Збройних Сил України; повільність у здійсненні та недостатнє фінансове забезпечення програм реформування оборонно-промислового комплексу України; критична залежність національної економіки від кон'юнктури зовнішніх ринків; значні обсяги державних зовнішніх запозичень за умови їх неефективного використання.

Впровадження досвіду країн Європейського Союзу (ЄС) в умовах трансформації світової системи економіки сьогодні є найбільш актуальним питанням співробітництва в рамках системи Україна – ЄС. Ґрунтуючись на досвіді європейських країн, у тому числі і держав – нових членів Європейського союзу, в Україні повинна формуватися нова ідеологія безпеки, стрижнем якої є досягнення стійкого розвитку економіки шляхом виконання певних завдань і отримання конкретних результатів на основі ефективного використання ресурсів та дотримання вимог законодавства та нормативно-правових документів.

Прийняття рішення про європейські глобалізаційні процеси призвели до зовнішньої агресії з боку Російської Федерації. Як зазначено у воєнній доктрині України, зовнішніми загрозами є спроби дестабілізації з боку Російської Федерації соціально-політичної та економічної ситуації, ускладнення та уповільнення економічного розвитку в країні [3]. Економічними проблемами зовнішньополітичної безпеки є відсутність

державного регулювання та недостатня підтримка стратегічно важливих для оборони, безпеки і економіки держави наукових установ і промислових підприємств з метою переходу від сировинної моделі побудови економіки держави до моделі інноваційного розвитку, критичний фінансово-економічний стан більшості підприємств, низька рентабельність виробництва, відсутність обігових коштів і брак інвестиційних ресурсів, недостатня ємність внутрішнього ринку оборонної продукції. Збройний конфлікт у східних регіонах України проявив серйозні недоліки воєнно-економічної політики нашої держави, зокрема тривале недофінансування потреб сил оборони та нераціональне використання виділених ресурсів, відсутність державної підтримки реформування і розвитку оборонно-промислового комплексу.

Економічне забезпечення воєнної безпеки має здійснюватися шляхом формування і реалізації принципово нової єдиної воєнно-економічної, військово-промислової та військово-технічної політики, основними напрямками якої є: упровадження системи стратегічного планування розвитку оборонно-промислового комплексу, взаємопов'язаного з цілями та завданнями державної політики у сфері національної безпеки і оборони, соціально-економічного та науково-технічного розвитку України; формування збалансованої структури оборонно-промислового комплексу, визначення пріоритетних напрямів його реформування і розвитку, технічного переозброєння, забезпечення максимального завантаження і нарощування науково-виробничого потенціалу оборонного сектору економіки; упровадження комплексу організаційних, технічних, економічних, правових та інших заходів, спрямованих на зниження залежності України від критичного імпорту продукції (товарів, робіт, послуг), підвищення ефективності міжнародного науково-технічного співробітництва, насамперед з державами – членами ЄС та НАТО (Організація Північноатлантичного договору, також Північноатлантичний альянс (від англ. *North Atlantic Treaty Organization* – *NATO*)); адресної державної підтримки та протекціонізму щодо підприємств оборонно-промислового комплексу, які виробляють продукцію для задоволення пріоритетних завдань національної безпеки.

Слід зазначити, що основою виникнення зовнішніх небезпек є також джерела внутрішніх загроз, до основних із них слід віднести: низькі темпи розширення внутрішнього ринку; зростання залежності від імпорту високотехнологічних товарів, зокрема й стратегічного призначення; еміграція науковців, яка негативно позначається на інноваційному потенціалі; низька конкурентоспроможність економіки; нераціональна структура експорту з переважно сировинним характером та низькою питомою вагою продукції з високою часткою доданої вартості; недостатній експортний та валютний контроль; нерозвиненість транспортної інфраструктури експортно-імпортних операцій; значний обсяг внутрішнього державного боргу.

Таким чином, виділені загрози економічній безпеці національного господарства є підставою їх нейтралізації.

Список використаних джерел:

1. Олексюк В. М. Інноваційний розвиток як складова економічної безпеки держави / В. М. Олексюк // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Сер. Економічні науки. – 2012. – Вип. 3. – С. 111-116.
2. Про основи національної безпеки України: Закон України від 19.06.2003 № 964-IV [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 39. – Ст. 351. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.
3. Воєнна доктрина України: Указ Президента України від 24 вересня 2015 року № 555/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/555/2015/paran8#n8>.

Тимошенко М.М.

*кандидат економічних наук, доцент, директор,
Житомирський агротехнічний коледж*

ОБГРУНТУВАННЯ МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Інтегрований характер дослідження сталого розвитку сільських територій пов'язаний з необхідністю застосування методологічних підходів, що виникли у різних наукових школах. У результаті їх поєднання формується цілісна система методів та принципів, що дозволяє поглибити фундаментальні і розширити прикладні наукові дослідження, вирішувати нагальні теоретико-методологічні та практичні завдання розвитку сільських територій. Вважаємо, що успіх сталого соціо-еколого-економічного сільського розвитку прямо залежить від наукової обґрунтованості формування механізму реалізації обраної стратегії. Розрізняють наступні підходи до формування організаційно-економічного механізму реалізації стратегії сталого розвитку сільських територій – рис.

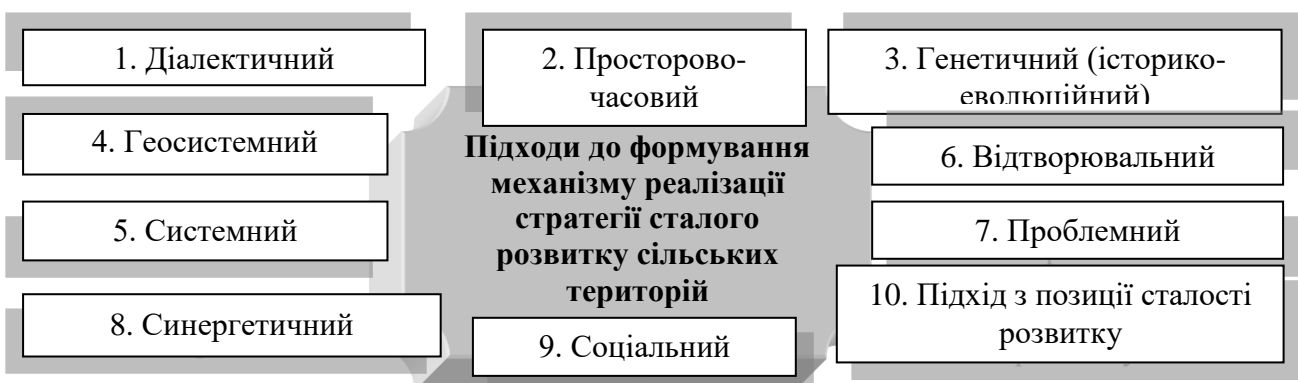


Рис. Існуючі підходи до формування організаційно-економічного механізму реалізації стратегії сталого розвитку сільських територій

Джерело: розроблено автором

Обрання того чи іншого підходу базується на методологічному підґрунті, що забезпечують об'єктивність та повноту наукового дослідження сільського розвитку. Варто зазначити, що кожен із вище вказаних підходів до розгляду

проблем розвитку сільських територій та шляхів їх вирішення є фундаментальним для формування організаційно-економічного механізму реалізації стратегії сільського розвитку. Проте, їх багатоаспектність та різноплановість потребує певної конкретизації й систематизації.

Методологічною і теоретичною основою будь-якого наукового дослідження вважається діалектичний підхід до пізнання процесів і явищ, комплексність і послідовність у пізнанні об'єктивних законів суспільного розвитку. Тобто головним у методології є застосування діалектичного (діалектика – з грец. *dialektike* – мистецтво вести бесіду, полеміку) підходу до явищ, що вивчаються, згідно з яким всі сторони життя суспільства повинні розглядатись у взаємодії, взаємозв'язку, у процесі їх розвитку, відмирання старих і виникнення нових форм зв'язку. Явище сталого розвитку сільських територій необхідно досліджувати в органічній єдності економічної, екологічної та соціальної складових, які доцільно розглядати не ізольовано одна від одної, а у тісному взаємозв'язку.

Просторово-часовий підхід дозволяє врахувати при розробці організаційно-економічного механізму просторове й часове місцезнаходження сільської території відносно підприємств та організацій, що займаються аграрним виробництвом й переробкою сільськогосподарської продукції, природно-ресурсних родовищ, центрів науки й культури, об'єктів виробничої, ринкової, соціальної, інноваційної інфраструктури тощо. Відомо, що просторово-часова організація базується на єдності людей і природи, інтересів і цілей людських спільнот з метою подолання різноманітних протиріч: соціально-економічних, ідеологічних, політичних, релігійних, екологічних тощо [1, с. 80]. Проте, даний підхід лише констатує факт існування залежності розвитку сільських територій від вказаних чинників і згідно з ним встановлюються цілі й завдання, які спрямовані на подолання цих протиріч, а не сам механізм реалізації обраної стратегії.

Генетичний (історико-еволюційний) підхід дає змогу виявити генезу (грецьк. *genesis* – виникнення) й еволюцію (лат. *evolution* – розгортання) сільських територій у процесі історичного розвитку. Пізнання історичних етапів та особливостей становлення сільських територій дає можливість пояснити особливості їх сучасного стану, визначити перспективи розвитку, виявити його позитивну чи негативну динаміку. Лише генетико-еволюційна парадигма дозволяє поєднати розвиток селянина і навколишнього природного середовища у вимірах минулого, сучасного і майбутнього, що надає механізму реалізації стратегії сталого сільського розвитку наукової фундаментальності та дієвості, сприяє усуненню невизначеності, невпевненості в майбутньому й політико-соціального невдоволення.

Застосування геосистемного підходу дає змогу глибоко вивчити побудову складних об'єктів, що утворені із більш простих, органічно пов'язаних між собою. Слід зазначити, що до геосистем відносять цілісні утворення взаємопов'язаних між собою елементів, функціонування яких залежить: по-перше, від розміщення на відповідній території; по-друге, від якості навколишнього природного середовища. Тому саме застосування геосистемного підходу буде доцільним при розробці механізму реалізації стратегії сталого соціо-еколого-економічного розвитку сільських територій. Адже при формуванні вище вказаного механізму необхідно обов'язково враховувати таку особливість геосистеми, як чутливість до впливу на

сільський розвиток не лише економічних чинників, а, насамперед, природно-екологічних.

Системний підхід базується на дослідженні сутності, законів, закономірностей, а також особливостей розвитку певного явища чи процесу як самостійної системи. Він передбачає виокремлення певної системної властивості, яка об'єднує елементи системи в єдине ціле, враховуючи при цьому зв'язки і відносини із навколишнім (зовнішнім) середовищем. Варто відмітити, що саме К. Маркс серед економістів одним із перших звернув увагу на доцільність використання системного підходу в дослідженнях закономірностей поведінки людської спільноти. Розвиваючи його ідеї, Заліско В.Д. стверджує, що сільське населення країни, проживаючи на певній її території, із своїми характерними ментальними, історико-культурними та іншими особливостями, за якими його можна віднести до певної соціально-економічної формації, відіграє важливу роль у процесі функціонування економічної, екологічної, політичної, соціально-культурної підсистем, які, взаємодоповнюючи одна одну формують, систему сільського розвитку [3, с. 43].

Застосування відтворювального підходу дає змогу досліджувати відтворювальні процеси, які відбуваються на сільських територіях у тісному взаємозв'язку з оточуючим середовищем відповідно до критеріїв сталості в координації з розвитком інших суміжних систем. До числа основних завдань, задля вирішення яких розробляється організаційно-економічний механізм реалізації стратегії сталого розвитку сільських територій, відносять: відтворення робочої сили в аграрній сфері; відтворення сільськогосподарського виробництва; здійснення виробничо-господарської діяльності таким чином, щоб в результаті антропогенного впливу не порушувалась здатність природного навколишнього середовища до самовідтворення.

Проблемний підхід найчастіше використовується у вітчизняних наукових дослідженнях у сфері аграрної економіки. Його зміст полягає у розумінні певної проблеми як концентрованого вираження протиріч просторово-часового розвитку. Вважаємо, що вирішення соціально-економічних проблем розвитку сільських територій полягає у правильному визначенні суті проблеми та розробці дієвого інструментарію її розв'язання. Герасимчук З. В. наголошує, що для того щоб правильно сформулювати проблему, необхідно дослідити її структурні елементи, а також зовнішні та внутрішні зв'язки з іншими процесам, явищами суспільного життя [2, с. 121].

Синергетичний підхід передбачає дослідження соціо-еколого-економічного розвитку сільських територій на засадах синергетики. Як відмічають Грабар І.Г. та Ходаківський Є.І, синергетика (від грец. «*synergys*» – діючий спільно) спрямована на процеси, за яких ціле має такі властивості, які відсутні в окремих частинах цього цілого. В цьому контексті синергетичний підхід полягає в дослідженні дії відомої формули «2+2», тобто наскільки і за рахунок чого об'єднані економічні потенціали двох чи більше систем (підсистем) функціонують більш ефективно, ніж статистична сума потенціалів цих систем [5, с. 15].

Використання соціального підходу, дозволяє вивчати економіку як соціальний процес. Шупик І. І. вважає, що використання соціального підходу при проведенні економічних досліджень дасть змогу більш ґрунтовно розкрити соціальний механізм розвитку аграрної економіки, визначити складові, що регулюють окремі аспекти економічних відносин [6, с. 195]. Саме соціальний

підхід дасть змогу показати організаційно-економічну ситуацію, яка склалась на сільських територіях з точки зору природи людини, яка є визначальним чинником стабільності сільського розвитку як економічної системи.

На основі врахування існуючих підходів, варто використати підхід, який комплексно поєднує всі позитивні сторони попередніх, а саме підхід з позиції сталості розвитку. При дослідженні сільських територій та розробці організаційно-економічного механізму реалізації стратегії їх розвитку на перспективу доцільно узгодити дію впливу геополітичного, геосистемного та просторово-часового стану сільських територій задля розв'язання соціо-еколого-економічних проблем розвитку при умові забезпечення відтворювальних процесів в їх середині.

У процесі розробки організаційно-економічного механізму реалізації стратегії сталого розвитку сільських територій України використовується стратегічний підхід, сутність якого полягає у здійсненні послідовних етапів стратегічного планування: формуванні місії, мети, стратегічних цілей та імперативів розвитку, розробці власне механізму реалізації, моніторингу та оцінки обраної стратегії. Вище вказані положення дозволяють погодитись з думкою Кравчук І. І., яка зазначає, що пріоритет використання стратегічного підходу обґрунтовано у концептуальному забезпеченні стратегій розвитку агросфери із зазначенням необхідності бюджетування стратегічних планів на засадах співфінансування та розробки стратегій для складових агросфери – економічної, соціальної, екологічної, територіальної [4, с. 86].

Варто зазначити, що розробка існуючих стратегій, державних цільових програм та проектів розвитку сільського господарства та сільських територій здійснювалася на засадах наукового супроводу фахівців науково-дослідних інститутів, теоретиків вітчизняної аграрної економіки. Проте, аналіз процесу реалізації розроблених стратегій сільського розвитку вказує на певну розбіжність між стратегічними й операційними цілями та результатами і, що потребує концептуального обґрунтування методів та інструментів стратегічного планування.

Список використаних джерел:

1. Герасимчук З.В. Регіональна політика сталого розвитку: теорія, методологія, практика: монографія / З.В. Герасимчук. – Луцьк: Надстир'я, 2008. – 528 с.
2. Герасимчук З.В. Регіональна політика сталого розвитку: методологія формування, механізми реалізації: монографія / З.В. Герасимчук. – Луцьк: Надстир'я, 2001. – 528 с.
3. Заліско В.Д. Сільські території України: стратегічні пріоритети розвитку в контексті зміцнення економічної безпеки: [монографія] / В.Д. Заліско; Національний університет ДПС України. – Ірпінь: НУДПСУ, 2014. – 502 с.
4. Кравчук І.І. Концептуальні засади формування стратегій розвитку агросфери України / І.І. Кравчук // *Science and Education a New Dimension: Humanities and Social Science*. 2013, Vol. 6. – Р. 86-94.
5. Синергетика економічних систем: навч. посібник / І.Г. Грабар, Є.І. Ходаківський, О.В. Вознюк, Л.Ю. Возна. – Житомир, 2003. – 244 с.
6. Шупик І.І. Використання соціологічного підходу при вивченні економічних процесів в умовах трансформації суспільства / І.І. Шупик // *Матеріали Міжнародної науково-теоретичної конференції*. – в 3-хч., Житомир, 3-5 берез. 2005 р. – Житомир: Вид-во «Державний агроекологічний університет», 2005. – Ч. 2. – С. 195-197.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Данищук Н.В.

студентка;

Кобеля З.І.

*кандидат економічних наук, доцент,
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича*

СТРУКТУРНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

У сучасних умовах роздрібна торгівля є найбільш розповсюдженим видом економічної діяльності в Україні.

Динамічний розвиток роздрібної торгівлі обумовлений її провідною роллю у розвитку споживчого ринку та забезпечення обслуговування населення, особливо продовольчими товарами [1, с. 27].

Торгівля як галузь народного господарства займає провідне місце у системі відтворення, тому що забезпечує товарний обіг та еквівалентний обмін товарів у формі купівлі-продажу для задоволення потреб споживачів – фізичних та юридичних осіб; забезпечує підтримку товаровиробників та сприяє підвищенню конкурентоспроможності як товарів, так і підприємств; підтримує збалансованість виробництва і споживання на основі співвідношення попиту та пропозиції; забезпечує населення товарами та послугами і тим самим сприяє підвищенню якості життя [2, с. 90].

Необхідно розглянути структуру внутрішньої торгівлі України та визначити частку роздрібної та оптової торгівлі в ній. Основні показники внутрішньої торгівлі України у 2015–2016 рр. зображені у таблиці 1.

Також досить вагому частину роздрібногo товарообороту, формують підприємства, що здійснюють реалізацію продовольчих товарів, а також напоїв та тютюнових виробів (430602,6 млн. грн.). У даній групі найбільшу частку займає торгівля продовольчими товарами у неспеціалізованих магазинах (47,7%). Щодо торгівлі непродовольчими товарами, то тут слід виокремити торгівлю саме у спеціалізованих магазинах (198306,6 млн. грн.), яка займає 46% від усієї роздрібної торгівлі, крім торгівлі автотранспортними засобами, мотоциклами.

Споживчий ринок України на сучасному етапі характеризується різноманіттям, складністю та динамічністю технологій виробництва, багаторазовим збільшенням кількості суб'єктів господарювання, він насичений величезною кількістю різноманітних товарів, асортимент яких постійно і швидко оновлюється, розширюється, поповнюється і поглиблюється. Упродовж останніх десяти років торговельна мережа України, через яку здійснюється збут продовольчих товарів, суттєво змінилася [2, с. 90].

Таблиця 1

Основні показники внутрішньої торгівлі України, %

	2015	2016 (01.11.2016)	2016	внесок, в. п. (2016)	структура, % (2015)
ВЕД «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів»	-16,3	4,4	4,5	-	100
Оптовий оборот підприємств	-12,2	4,9	4,9	2,6	53,6
Оборот підприємств роздрібною торгівлі	-19,8	3,7	4,0	1,9	46,4

Джерело: [3]

З даних рис.3 можна зробити висновок, що більшу частку роздрібного товарообороту України формують підприємства, що здійснюють реалізацію саме непродовольчих товарів (2016 р. – 59%, 2015 р. – 58,9%, 2014 р. – 58,7%, 2013 р. – 58,9%, 2012 р. – 59,8%).



Рис. 3. Питома вага продовольчих та непродовольчих товарів у обсязі роздрібного товарообороту підприємств (%)

Джерело: [4]

Варто сказати, що в розвинутих країнах частка непродовольчих товарів становить 80% від загального обсягу товарообороту [5, с. 170]. Спостерігається, що протягом 2012–2016 рр. частка непродовольчих товарів зменшується, що свідчить про зменшення рівня грошових доходів населення, яке в останні роки скеровує все більшу частину своїх доходів на придбання продовольчих товарів.

Роздрібні мережі в Україні переживають складні часи існування через важку геополітичну ситуацію в країні, знецінення національної валюти, зменшення доходів громадян та інші чинники, які негативно впливають на

купівельну спроможність і вимушують покупців переходити на малоцінні товари [6, с. 80].

Отже, у сучасних умовах в Україні існує велика кількість видів суб'єктів господарювання, що здійснюють роздрібний продаж товарів кінцевим споживачам. Вони відрізняються між собою товарним асортиментом, величиною товарообороту, охопленістю територій та масштабами. Про те найбільш прогресивними видами суб'єктів господарювання, що займаються роздрібною реалізацією товарів є підприємства що реалізують саме непродовольчі товари. Протягом останніх декількох років збільшується різноманіття та ускладнюється система споживчого ринку та роздрібною торговельної мережі. Виникають нові види суб'єктів роздрібною торгівлі, водночас зникають застарілі, що свідчить про позитивну тенденцію розвитку економіки України та урізноманітнення споживчого ринку продовольчих та непродовольчих товарів.

Список використаних джерел:

1. Марков Б. М. Теоретичні аспекти розвитку роздрібною торгівлі продовольчими товарами / Б. М. Марков // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – № 15. – С. 26-29.
2. Марков Б. М. Розвиток роздрібною торгівлі: теоретичний аспект / Б. М. Марков // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – № 7. – С. 89-92.
3. Торговля у 2016 році: стат. збірник / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Київ. – 2016.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Зінченко О. М. Дослідження стану розвитку роздрібною торгівлі України / О. М. Зінченко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2011. – № 2. – С. 168-172.
6. Данкєєва О. М. Роздрібна торговельна мережа в Україні: класифікація типів та особливості розвитку в умовах кризи / О. М. Данкєєва // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – № 6. – С. 78-84.

Метошоп І.М.

доцент;

Кравчук М.М.

студент,

*Інститут економіки і управління у нафтогазовому комплексі
Івано-Франківського національного університету нафти і газу*

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ У СУЧАСНОМУ БІЗНЕСІ

Сучасний етап розвитку цивілізації супроводжується процесами глобалізації, які вимагають розвиватись в унісон з іншими державами, творити глобальну державну політику. Глобалізація світового економічного розвитку не оминає й нашу державу, яка поступово інтегрується до

міжнародної економіки. Інтегрування економіки України в світове господарство підвищує значення зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств, а також їх конкурентоспроможності.

Отже, в сучасних економічних умовах запорукою успішної діяльності вітчизняних підприємств та входження їх на світовий ринок є використання ними сучасних технологій, які пов'язані не тільки з процесом управління виробництвом, а й управлінням діяльністю підприємства. Постійне застосування новітніх підходів, методів, принципів, інструментів в управлінні підприємством забезпечує його успішне функціонування в конкурентному середовищі. Швидке та ефективно впровадження нових механізмів управління, які б відповідали сучасним потребам і вимогам, можливе лише при регулярному дослідженні та вдосконаленні системи управління.

На сьогодні у літературі існує багато різноманітних концепцій управління. Це зокрема, концепція п'яти конкурентних сил, ключових компетенцій, утримання покупця, збалансованої системи показників, управління результативністю, зони прибутковості, стратегічних карт тощо. Впродовж останніх років проблемам удосконалення системи управління та особливостей механізмів, що мають місце в управлінні підприємствами приділялося багато уваги з боку як науковців, так і практиків. Серед них можна назвати: Довба І. В., Сойма С. Ю., [1] Марченко О. С., [2] Гловецька М. С., Ліннік І. М., Мазарчук Н. Д., Сірик Л. В., [3] Бугінець Г. В., Гловачова О. С., Зубко О. В., Ільченко Н. Б., Ключова Н. С., Короп І. І., Лаптева Я. В. [4] та інших. Однак, постійні зміни, що відбуваються як у світовій економіці, так і вітчизняній, а також питання успішної інтеграції вітчизняних підприємств до міжнародної економіки потребують подальших досліджень, розробок та рекомендацій щодо економічного управління підприємством у сучасному бізнесі.

Особливого значення в умовах сьогодення набувають питання саме економічного управління підприємством, основою якого є управління людьми для людей. Економічна складова присутня у кожному управлінському рішенні, що приймається керівниками. Однак виникає необхідність досягнення не лише ефективності роботи підприємства будь якими методами, а і досягнення соціальної ефективності. Особливостями умов сьогодення є і необхідність адаптації вітчизняних підприємств до умов глобалізації, що зумовлює потребу у встановленні виробничих, торгових, фінансових, науково-технічних зв'язків із зарубіжними партнерами, формуванні транснаціональних корпорацій, міжнародних альянсів, а також орієнтації компаній на ринки збуту всього світу.

Тому метою дослідження є висвітлення особливостей системи економічного управління підприємством у сучасних умовах. Сучасний погляд на економічне управління істотно відрізняється від традиційного. Сьогодні усе більше поширення й застосування набувають новітні концепції управління, такі як: Business Performance Management (BPM) та Balanced Scorecard, Workflow, Six Sigma. Результатом їх виникнення є еволюція як управлінської теорії, так і інформаційних технологій, оскільки вони ввібрали в себе як актуальні управлінські принципи, так і сучасні технології. Також у

сучасній практиці широко застосовуються система бюджетного управління, яка полягає у формуванні самоорганізації та адаптації процесів діяльності підприємства в умовах невизначеності. Така система допомагає управлінській ланці досягти поставлених цілей шляхом найефективнішого використання ресурсів підприємства.

На нашу думку, економічне управління підприємством можна визначити як ефективну систему, яка забезпечує швидку адаптацію підприємства до будь-яких змін його бізнес-середовища, при цьому максимально враховуючи потреби та запити потенційних споживачів і суспільства при оптимальному використанні його ресурсів. У даній системі отримання прибутку розглядається як результат ефективного функціонування управлінської системи, а не як основна мета діяльності підприємства.

Необхідність вдосконалення системи управління підприємством переважно зумовлене такими передумовами, як: кризові ситуації господарсько-фінансової діяльності; зміни у зовнішньому середовищі, які обумовлюють нові загрози та виклики; невідповідністю сукупності ресурсів, компетенцій, якими володіє підприємство, наявним можливостям; недосконалістю системи управління; невдало підібраними формами та методами управління; зниженням конкурентоспроможності підприємства.

Зокрема, зміни у зовнішньому середовищі призвели до того, що багато підприємств сучасного бізнесу зіткнулись із такими проблемами, як: нездатність знайти правильну ринкову нішу; відсутність оригінальних продуктів; невідповідність компетенцій персоналу вимогам сучасного бізнесу; ненадійність партнерів; нездатність встановити відносини та адаптації до нових умов; нездатність використовувати досвід та ідеї, напрацьовані в інших країнах.

Єдино правильним варіантом вдосконалення управлінської системи є впровадження нововведень та інноваційних підходів до управління діяльністю підприємства. У цьому контексті підприємства України потребують постійних змін та запозичення досвіду іноземних підприємств у сфері активізації інноваційної діяльності. Зокрема, вдосконаливши систему управління успіху досягли такі світові компанії як: «McDonald's», «Intel», «Toyota», «Ford Motor Company», «Motorola». Також успіху можна досягти шляхом адаптації підприємства до зовнішньоекономічних відносин через:

- вивчення управлінського досвіду компаній різних країн;
- вивчення власного управлінського досвіду, сильних і слабких сторін, можливостей впливу на цей досвід;
- вивчення тенденцій розвитку різноманітних моделей менеджменту;
- вивчення впливу глобалізації на управлінські системи, а також прогнозування подальшого розвитку подій.

Тобто, нова концепція управління, з одного боку, має ґрунтуватися на принципах і механізмах, що діють у світовому економічному співтоваристві, а з іншого – враховувати особливості попереднього розвитку й сучасного стану економіки України, національну культуру й традиції ведення бізнесу.

Досвід зарубіжних країн свідчить, що за підтримки держави необхідно формувати інноваційні кластери, що сприятимуть тісному співробітництву та обміну знаннями, ресурсами, кадрами тощо.

Одним із методів удосконалення економічного управління у сучасному бізнесі є розвиток нової економіки масової співпраці, як системи соціально-економічних відносин з продукування, розподілу, обміну і споживання послуг на базі залучення через різні інтернет-платформи ресурсів великої кількості людей та їх безпосередній участі у діяльності пов'язаній із наданням послуг як виробників, так і споживачів. Впровадження інтернет-співпраці виступає одночасно і фактором, і формою глобалізації економіки, сприяє формуванню та реалізації глобального соціально-економічного значення людини у сучасному світі.

Варто також зосередити увагу на активізації внутрішніх резервів розвитку підприємства. Дані заходи щодо удосконалення економічного управління підприємством забезпечать стійке функціонування підприємства та його здатність до розвитку, а також належний рівень конкурентоспроможності.

Таким чином, узагальнюючи вищевикладений матеріал, варто зазначити, що сьогодні підприємства повинні застосовувати сучасні засоби і методи керування в межах обраної концепції управління, зосереджуватись на цілях розвитку і порядку удосконалення системи управління, удосконалювати організаційну структуру підприємства, переймати світовий досвід, вдало поєднувати сучасні технології управління з національними особливостями.

Список використаних джерел:

1. Довба І.В. Особливості оптимізації управління бізнес-процесами підприємства та методи їх удосконалення / Довба І.В., Сойма С.Ю. // [Текст] Мукачівський державний університет. Економіка і суспільство. Випуск 6 / 2016. С. 130-133.
2. Марченко О.С. Нова економіка масової співпраці як форма глобалізації економічної поведінки людини. [Текст]. // Актуальні проблеми економіки. № 4 (166), 2015. С. 29-35.
3. Науково-технічний розвиток: економіка, технології, управління [Текст] Матеріали XVI Міжнародної науково-практичної конференції, м. Київ, 18-19 квітня 2017 року. – К.: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2017. – 125 с.
4. Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні: VIII Міжнародний бізнес-форум [Текст]. (Київ, 19 березня 2015 р.); відп. ред. А.А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 272 с.

Недбалюк О.О.

старший викладач,

Вінницький національний аграрний університет

КОНЦЕПЦІЯ «JUST IN TIME» ЯК ОДИН ІЗ ОСНОВНИХ ІНСТРУМЕНТІВ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

У сучасних умовах діяльність підприємств повинна бути орієнтована на випуск високоякісної і конкурентоспроможної продукції при мінімальних витратах на її виробництво. Саме тому особливого значення набуває використання передових концепцій, таких як «Just In Time» («Точно в строк») [4, с. 163].

Система «Just In Time» (JIT) являє собою єдиний комплекс заходів, здійснюваних для досягнення масштабного виробництва з використанням мінімальних матеріально-товарних запасів деталей і комплектуючих, напівфабрикатів і готової продукції. Деталі надходять на наступну робочу операцію «Точно в строк», збираються і швидко проходять через дану операцію. Метод «Точно в строк» базується на логістичній концепції – «нічого не буде зроблено, поки в цьому не виникне необхідність» [8, с. 273].

Система операційного менеджменту «Just In Time» (JIT) – найпоширеніша у світі концепція логістики, що вимагає доставки матеріалів, товарів та послуг саме у той час, коли вони стають потрібні для роботи чи процесу з використанням мінімальних матеріально-товарних запасів [1].

Отже, «Just In Time» (JIT) – це концепція управління виробництвом, яка спрямована на зниження кількості запасів. Відповідно до цієї концепції необхідні комплектуючі та матеріали надходять в потрібній кількості в потрібне місце і в потрібний час. Це підвищує ефективність самого виробництва за рахунок зниження всіх втрат. В першу чергу JIT застосовується до процесів, які регулярно повторюються. Це виробничі процеси, в яких вироби або компоненти виробляються серійно (великосерійному, масово). Ефективне застосування JIT можливе при синхронізації на виробництві потоків процесів і потоків матеріалів.

Основними рисами логістичної концепції JIT є: мінімальні (нульові) запасами матеріальних ресурсів, незавершеного виробництва, готової продукції; короткий виробничий (логістичний) цикл; невеликий обсяг виробництва готової продукції і поповнення запасів (постачань); взаємини по закупівлях матеріальних ресурсів з невеликим числом надійних постачальників і перевізників; ефективна інформаційна підтримка; висока якість готової продукції і логістичного сервісу [7].

Для будь-якого підприємства, яке бажає конкурувати на ринку, важливою перевагою є можливість надати необхідний і, зрозуміло, якісний товар споживачеві в найкоротші терміни і за нижчою ціною. І саме концепція JIT розрахована на підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку за рахунок досягнення певних цілей [5].

Такими базовими цілями для даної концепції є:

- нуль дефектів – максимально можливе скорочення числа дефектів у виробництві. Із назви стає зрозуміло, що дефектів в принципі виникати не повинно, навіть самих незначних;

- нульові запаси – всі види запасів, які будь-яким чином може використовувати підприємство, повинні мінімізуватися до нуля;

- нульовий час установки заготовок – скорочення часу установки призводить до скорочення самого виробничого циклу і скорочення запасів;

- нульовий час очікування – при досягненні цієї мети підвищується точність планування виробництва, а також узгодженість роботи. Адже якщо між різними операціями на підприємстві не буде простоїв, то складати виробничий план стане значно простіше;

- нуль зайвих операцій – базова для всієї концепції бережливого виробництва мета. З процесу виробництва повинні бути видалені всі ті операції, що не додають ніякої цінності продукту [6].

У концепції «Just In Time» істотну роль відіграє попит, який визначає подальший рух сировини, матеріалів, компонентів, напівфабрикатів та готової продукції.

Основними перевагами концепції JIT є:

- знижений рівень матеріальних запасів в процесі виробництва (незавершеного виробництва), закупівель і готових виробів;
- менші вимоги до розмірів виробничих площ;
- підвищення якості виробів, зменшення браку і переробок;
- скорочення термінів виробництва;
- більша гнучкість при зміні асортименту виробів;
- більш плавний потік виробництва з дуже рідкими збоями, причинами яких були б проблеми якості, коротші терміни підготовки до виробничого процесу; робочі з багатопрофільною кваліфікацією, які можуть допомогти або замінити один одного;
- підвищений рівень продуктивності і використання обладнання;
- участь робітників у вирішенні проблем;
- необхідність гарних стосунків із постачальниками;
- менша необхідність в невиробничих роботах, наприклад, складуванні і переміщенні матеріалів [2].

Система «Just In Time» – це система, яка застосовується переважно в серійному виробництві. У такій системі товари переміщуються через систему, і завдання виконується в точній відповідності з графіком. Дані системи вимагають дуже невеликих матеріальних запасів, оскільки послідовні операції жорстко скоординовані. Кінцевою метою «Just In Time» є збалансований, плавний потік виробництва.

Отже, основна перевага концепції «Just In Time» – знижений рівень запасів, висока якість, гнучкість, скорочення термінів виробництва, підвищення продуктивності та ефективності використання обладнання, зниження обсягу шлюбу і переробок, а також зменшені вимоги до площ. Система «Just In Time» є гарним способом підвищення конкурентоспроможності підприємства та її продукції на ринку. Данна концепція здатна допомогти тим підприємствам, які зацікавлені в наданні якісних і відносно недорогих товарів і послуг.

Список використаних джерел:

1. Бровар Жан-Луи, Морган Роберт – Эффективный аутсорсинг: Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений / Пер. с англ., – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 288 с.
2. Гайдаенко А. А. Логистика: учебник / А. А. Гайдаенко, О. В. Гайдаенко. – М.: Издательство «Палеотип», 2006. – 220 с.
3. Курочкин А. С. Операционный менеджмент: Учеб. пособие. – К.: МАУП, 2000. – 144 с.: ил. – Библиогр.: с. 140-141.
4. Кравченко О. А. Моделирование операционной системы Управления производством «точно в срок» / О. А. Кравченко // Комп'ютерні й інформаційні мережі і системи. Автоматизація виробництва: праці Одеського політехнічного університету. – 2011. – Вип. 3 (37). – С. 163-169.
5. Логистическая концепция/технология «Точно в срок» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.topspeed.ru>.

6. Менеджмент качества [Электронный ресурс]. – 2007. – Режим доступа: <http://www.kpms.ru>.

7. Оно Т. Производственная система Тойоты. Уходя от массового производства / Пер. с англ. / 3-е изд., перераб. и доп. – М. Институт комплексных стратегических исследований. 2008. – 208 с.

8. Чейз, Р. Производственный и операционный менеджмент, 8-е изд.: Пер. с англ. / Ричард Б. Чейз, Николас Дж. Эквилайн, Роберт Ф. Якобс. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 704 с.

Петренко В.С.

*кандидат економічних наук, доцент,
Херсонський державний університет*

МОТИВИ ВСТАНОВЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ АГРАРНИХ АЛЬЯНСІВ

Хоча причини та мотиви аграрних компаній щодо створення стратегічних альянсів можуть змінюватися і розвиватися протягом багатьох років, більшість компаній створюють альянси, коли стикаються з конкретними обставинами у зовнішньому середовищі. Найпоширенішими мотивами для ініціювання та формування стратегічних альянсів є:

1. Вихід на нові міжнародні ринки. Хоча в минулому компаніям було зручніше використовувати експортерів, дочірні компанії чи спільні підприємства для виходу на нові ринки, вони все частіше використовують стратегічні альянси. Співпраця з місцевими компаніями на аграрному ринку або з іншими міжнародними компаніями, які знайомі з політичним та економічним середовищем країни, забезпечує розширення фірми, яка має додаткові навички та ресурси, необхідні для успіху. Стратегічні аграрні альянси особливо корисні на зовнішніх ринках, що характеризуються високим ступенем ризику та невпевненості. Навички, надані партнером у стратегічному альянсі, дозволять компанії більш безпечно орієнтуватися в невизначеному середовищі. Навіть великі транснаціональні компанії, які зазвичай віддають перевагу самостійній роботі через дочірні підприємства в усьому світі, можуть вирішити знайти партнера до вступу на незнайомий новий ринок, оскільки їм може знадобитися додаткові навички, які тільки один партнер стратегічного альянсу здатен забезпечити [1, с. 36].

2. Обмеження бар'єрів на зовнішніх ринках. Фірма буде співпрацювати з компанією, яка знайома з місцевими політичними, економічними, правовими та регуляторними ризиками, щоб обійти бар'єри, які ускладнюють входження нових іноземних компаній на цей ринок. Існує широкий спектр ринкових бар'єрів, які можуть заважати компанії успішно розширюватися на аграрному ринку. Торгові бар'єри є найбільш поширеними та легко визнаються перешкодами, однак компаніям також доводиться стикатися з такими бар'єрами, як складність створення мережі дистрибуції чи складність отримання привабливих місць для нерухомого майна для розширення мережі ресторанів.

3. Захист конкурентної позиції на внутрішньому ринку. Дуже поширеною практикою серед міжнародних компаній є укладання партнерських відносин з іншою компанією для виходу на внутрішній ринок або на інші ринки, в яких учасник має велику частку ринку. Увійшовши на важливий ринок для конкуруючої компанії, фірма намагається відвернути ресурси конкуруючої компанії, захищаючи свою нішу ринку, замість того, щоб використовувати їх для завоювання частки на внутрішньому ринку [2, с. 114].

4. Збільшує лінію продуктів. Навіть найбільші міжнародні компанії можуть виявити, що вони мають певні прогалини у своїй лінійці продуктів. Залучення до стратегічного альянсу може надати компанії швидкий спосіб запропонувати нові продукти своїм існуючим або новим клієнтам.

5. Введення нових галузей промисловості. Найбільш відомі компанії мають зрілі продукти та постійно шукають нові можливості у нових галузях. Компанії, можливо, не зможуть самостійно досліджувати ці нові галузі, оскільки вони можуть не мати грошову чи іншу ресурсну базу для ефективного використання.

6. Збільшити наявні ресурси. Багато аграрних компаній беруть участь у стратегічних альянсах для використання виробничих, дистрибутивних або людських ресурсів своїх партнерів. Використовуючи ресурси партнера, фірма не повинна робити значні інвестиції в власну інфраструктуру [3, с. 95].

7. Придбання нових навичок. Багато компаній, коли розуміють, що вони не мають певних навичок, можуть брати участь у стратегічних альянсах, щоб навчитися у своїх партнерів. Компанії в країнах, що розвиваються, прагнуть шукати партнерські відносини з більш розвиненими компаніями, які надаватимуть їм технологічні ноу-хау, які їм потрібні.

8. Отримання конкурентних переваг від альянсів. Хоча майже всі компанії визнають важливість альянсів, допомагаючи їм вивчати нові ринки, лінії продуктів та технології, з різних причин відносно нечисленні партнерські відносини справді підвищують конкурентну позицію бізнесу. Згідно з нещодавнім авторитетним дослідженням рівня успішності альянсу, більше 60% з них не виконують своїх цілей і завдань. Компанія повинна дуже тісно співпрацювати зі своїм партнером по альянсу, щоб максимізувати переваги партнерства та мінімізувати недоліки притаманна будь-якій кооперативній угоді.

Аграрні компанії беруть участь у стратегічних альянсах, щоб отримати конкурентну перевагу або усунути розрив конкурентної переваги, який відрізняє їх від більш успішного конкурента. Фактори, які можуть змусити компанії брати участь у стратегічних альянсах для отримання конкурентних переваг, зазвичай стають двома основними категоріями: стратегічними або операційними.

Союз, який служить довгостроковим стратегічним цілям, може допомогти компанії ввести новий ринок або продукт а оперативний альянс прагне поліпшити операційну функцію компанії. На міжнародних ринках стратегічні союзи дозволяють компанії подолати недоліки, пов'язані з її статусом іноземної фірми та конкурувати на рівних з місцевими компаніями [4, с. 219].

Стратегічні альянси, як правило, сприяють підвищенню конкурентних переваг компанії, оскільки вони надають компанії час на спостереження,

експерименти та спроби різноманітних схем вирішення проблем з іншими компаніями, поки вони будують свої можливості.

Компанії можуть використовувати стратегічні альянси, щоб отримати нові знання або використовувати знання з партнерських відносин, керуючи майбутніми злиттями та придбанням компанії рішення.

Міжнародні союзи сприяють конкурентній позиції компанії, дозволяючи фірмі:

1. Створити критичну масу в певній іноземній країні або регіоні.
2. Розширити свої спеціалізовані навички, використовувати навички, якими володіє партнер.
3. Розширити свої знання на зовнішніх ринках і швидко стати інсайдером.
4. Створити нові продукти та послуги.
5. Збільшити цінність підприємства через вивчення альянсу.

Незважаючи на наявність додаткових переваг партнерства з іншими компаніями, це головні причини того, що компанії вступають у альянси. У більшості галузей необхідна критична маса, щоб стати серйозним конкурентом. Альянси надають вам швидкий спосіб досягти критичної маси – мінімально необхідного розміру, який компанія потребує, щоб бути успішним у конкретній галузі.

Хоча великі транснаціональні компанії сприймаються як всі потужні через їх величину та технологічну експертизу, на багатьох зовнішніх ринках вони можуть мати великі недоліки. Ці недоліки спричинені відсутністю політичних зв'язків, дефіцитом знань місцевої культури або наявністю економічного націоналізму, що може скоротити здатність компанії створити сильну присутність на багатьох зовнішніх ринках. Це так звана «відповідальність іноземців», яка гальмує компанії розширюватися за кордоном. Компанії можуть подолати ці перешкоди, створюючи союзи з місцевими компаніями.

Ці союзи мають можливість зберегти іноземну компанію від «аутсайдера» на «інсайдерського» гравця на цьому ринку. Крім того, партнерство з місцевими компаніями на багатьох ринках, що розвиваються, – це не альтернатива, яку має компанія, але це може бути єдиним варіантом виходу на ринок через обмеження, встановлені місцевими органами влади.

Список використаних джерел:

1. Тронько В.В. Формування міжнародних стратегічних альянсів у сфері телекомунікаційних послуг / В. В. Тронько // Вісник КНТЕУ. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – 2010. – № 6. – С. 31-39.
2. Кузнецов В. Г., Іванова У. О. Транскордонні стратегічні альянси: економічна природа та тенденції розвитку / Кузнецов В. Г., Іванова У. О. // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький, 2009. – № 4, Т. 1. – С. 111-116
3. Токмакова І. В. Дослідження сутності стратегічних альянсів як перспективної форми кооперації вітчизняних підприємств. / І. В. Токмакова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 30. – С. 93-97.
4. Єгорова І. Г. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств: навч. посіб. / І. Г. Єгорова., Г. І. Матукова, Н. С. Приймак. – Львів: Магнолія, 2006, 2009. – 331 с.

Скоробогатий О.І.
студент,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»

ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Діяльність підприємства в умовах ринкової економіки залежить від багатьох факторів. Такі фактори, як вимоги споживачів до якості продукції, що випускається, фінансова нестабільність відображаються на діяльності підприємства. Саме тому, підприємство повинно швидко і ефективно реагувати на зміну ринкової ситуації і вживати необхідні, оптимальні рішення в галузі планування та управлінням власним прибутком.

Основною і головною метою підприємства є отримання прибутку. Також, прибуток є найважливішою економічною категорією. Прибуток, підприємство отримує тільки в тому випадку, якщо виробляє продукцію або послуги, які задовольняють потреби покупців. З цього випливає, що прибуток є показує результат його господарської діяльності, тому що успіх і будь-якого суб'єкта господарювання залежить від того, наскільки ефективно управляють прибутком.

Згідно з дослідженнями багатьох економістів, управління прибутком визначається як процес прийняття відповідних управлінських рішень, які не приймають до уваги, що до процесу управління прибутком необхідно підходити як до системи.

Управління прибутком з точки зору системного підходу – складна багаторівнева система. Вона включає такі підсистеми: планування прибутку, аналіз прибутку, прогнозування прибутку, контролю за фактичними даними.

Кожна з цих підсистем має свої конкретні цілі і завдання. Також, кожна з цих підсистем знаходиться під впливом інших. Наприклад, обсяги прибутку, сформованого на першому етапі, визначають напрями його розподілу.

Чим більше прибуток підприємства, тим більше завдань економічного, технічного, соціального плану вона може вирішити, розподіливши кошти за певними напрямками використання. Також, ефективність використання впливає на майбутні можливості по збільшенню прибутку на етапі його формування. Системний підхід до управління прибутком передбачає вивчення способів організації підсистем в єдине ціле і вплив процесів функціонування системи в цілому на окремі її ланки [1, с. 400].

Головною метою управління прибутком є забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в поточному і перспективному періоді. Ця головна мета повинна забезпечувати поєднання інтересів власників з інтересами держави і персоналу підприємства.

Стратегічна орієнтація системи управління прибутком визначається в розгляді перспективних орієнтирів діяльності підприємства на основі аналізу, оцінки і прогнозування стану ринкового середовища, визначення рівня

одержуваного прибутку і можливостей управління ним з метою його оптимізації. Одним з основних елементів управління прибутком є розробка альтернативних варіантів вирішення тактичних і стратегічних завдань, а також можливість моделювання альтернативних варіантів в концепції інтегрованості управління прибутком із загальною системою управління підприємством.

Система управління прибутком формується в рамках підприємства, визначаючи ті чи інші управлінські рішення. Ряд аспектів щодо формування, розподілу та використання прибутку може регламентуватися вимогами статуту, системою внутрішніх нормативів і вимог, тобто цільової політикою управління прибутком [1, с. 2].

Прибуток виконує ряд функцій: стимулюючу, фіскальну та функцію оцінки. Функція проявляється в наступному: – прибуток є індикатором ефективності господарської діяльності суб'єкта господарювання. Прибуток відображає кінцевий результат діяльності підприємства.

Стимулююча функція прибутку виявляється у фінансуванні діяльності та грошовому заохоченні працівників підприємства. Кожен управлінець повинен розуміти, що зростання доходів відбувається тільки в тому випадку, якщо частина прибутку вкладена в розвиток компанії. Фіскальна функція означає, що прибуток є основним джерелом створення бюджету держави і позабюджетні фонди. Ці відрахування надходять державі у вигляді податків і спрямовані на фінансування основних функцій, які виконує держава.

Далі розглянемо методи управління прибутком на підприємстві. Існує кілька методів:

- економічні методи (спонукання);
- організаційно-розпорядчі методи (примусу);
- соціально-психологічні методи (переконання).

Економічні методи управління прибутком підприємства це система заходів, за допомогою економічних важелів і стимулів спрямовує діяльність компанії в потрібне для суспільства напрямом, тим самим, надаючи непрямий вплив на виробництво. Дана система методів управління прибутком використовує всі господарські важелі: економічне стимулювання, податки, цінову політику і т. д. Ці важелі повинні повністю охоплювати об'єкт управління, тобто використовуватися комплексно і системно [2, с. 432].

Організаційно-розпорядчі методи управління прибутком підприємства базуються на відповідальності людей. У даних методах передбачається використовувати владу керівників і відповідальність підлеглих. У ці методи входять різні способи впливу суб'єктом на об'єкт при використанні сили і влади – законів, інструкцій, наказів, розпоряджень та ін. Вони визначають права і обов'язки кожного керівника і підлеглого, а також кожного рівня і ланки управління. Щоб робота системи була найбільш результативною, необхідно виконання двох умов: відповідальність і узгодженість прав на кожному рівні управління.

Соціально-психологічні методи управління прибутком на підприємстві базуються на фундаменті моральних цінностей суспільства та особистості.

Об'єктами управління за допомогою цих методів виступають: особистісні характеристики працівників; порядок організації праці; наявність і використання інформаційного забезпечення; порядок підбору, підготовки і перепідготовки штатних одиниць; згуртованість колективу; система спонукання працівників до ефективності виконання праці [3, с. 18-23].

При використанні даних методів оцінки підлягають соціально-психологічний клімат колективу і його вплив на окремих працівників. Для оцінки використовують різні методи: анкетування, психологічні тести, спостереження та ін. Також розробляють різні заходи, спрямовані на розвиток соціально-психологічних відносин всередині колективу.

З вище сказаного випливає, що прибуток є основною метою будь-якої компанії. Існування прибутку і є результат підприємницької діяльності підприємства, його мистецтва оптимально розподілити використовувані фактори виробництва і знайти їм правильне застосування. На ефективне управління прибутком на підприємстві впливає безліч факторів, які залежать як від самого підприємства в цілому, так і від його зовнішнього середовища.

Список використаних джерел:

1. Голов Р.С. Економіка і управління на підприємстві [Текст]: підручник / Р.С. Голов, А. П. Агарков, В.Ю. Теплишев, Е.А. Єрохіна. – М.: Дашков і К, 2013. – 400 с.
2. Лобан Л.А. Економіка підприємства [Текст]: навчальний посібник / Л.А. Лобан. – М.: Сучасна школа, 2011. – 432 с.
3. Конобеєва О.Е. Особливості формування власних ресурсів муніципальних підприємств / О.Є. Конобеєва, Е.Е. Конобеєва // Інноваційний Вісник Регіон. – 2011. – 2 (24). – 18-23 с.

Турчина К.Ю.

студентка;

Семенова Л.Ю.

*кандидат економічних наук, доцент,
Університет митної справи та фінансів*

ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ПІДБОРУ І АДАПТАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

Люди є одним за найважливіших активів сучасних компаній. Саме завдяки ним підприємства працюють, як добре налагоджений механізм, прийняття на роботу є невід'ємною частиною управління персоналом, але перш ніж залучити нову людину до роботи, необхідно пройти етапи пошуку, відбору і підбору кандидатів на конкретну посаду.

Пошук кандидата. Пошук кандидатів може здійснюватися як за допомогою залучення нової людини зовні, так і за допомогою пошуку нового кандидата у межах працюючих на підприємстві людей. Обидва ці способи мають свої переваги і недоліки, які наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Джерела пошуку кандидата: переваги та недоліки

Внутрішні джерела	
Недоліки	Переваги
<ul style="list-style-type: none"> • Необхідність у створенні і постійному покращенні комплексної програми розвитку персоналу; • Додаткові витрати на навчання / перенавчання; • Обмеження у залученні нових працівників зі свіжим поглядом, власною точкою зору, досвідом роботи і т. д.; • Формування небажаних неформальних зв'язків на підприємстві. 	<ul style="list-style-type: none"> • Формування ідеології «просування»; • Низькі витрати на пошук і адаптацію порівняно з залученням кандидата зовні; • Полегшення оцінки кандидатів; • Мотивація працівників, посилення їх відданості підприємству; • Спрощення процесу адаптації, як фінансово, так і психологічно.
Зовнішні джерела	
Недоліки	Переваги
<ul style="list-style-type: none"> • Збільшення витрат на пошук необхідних кадрів; • Висока вірогідність несумісності працівників; • Збільшення періоду та витрат на адаптацію порівняно з внутрішнім пересуванням працівників; • Зниження мотивації працюючого на підприємстві персоналу, погіршення психологічного клімату у колективі. 	<ul style="list-style-type: none"> • Велика кількість можливостей пошуку; • Зниження витрат на навчання; • Відсутність небажаних неформальних зв'язків на підприємстві; • Залучення нових працівників зі свіжим поглядом, власною точкою зору, досвідом роботи і т. д.

Джерело: складено на основі [1]

Внутрішній пошук може здійснюватися як серед працюючих на підприємстві, так і за рекомендаціями працівників, також можна розглянути кандидатури колишніх працівників чи кандидатів, що занесені у резерв. За допомогою внутрішнього пошуку кандидатів можна підтримувати мотивацію співробітників до продуктивної роботи [3].

До джерел зовнішнього пошуку можна віднести:

1. Пошук у мережі інтернет.
2. Самопроявлення кандидата.
3. Залучення засобів масової інформації.
4. Запит до державних центрів зайнятості.
5. Виїзди до навчальних закладів.
6. Звернення до спеціалізованих рекрутингових агентств. Приватні агентства з підбору персоналу.

7. Розміщення інформації на інформаційних стендах та інші способи розповсюдження.

Відбір кандидатів. Первинний відбір здійснюється за формально встановленими мінімальними вимогами, що пред'являються підприємством і вакантним робочим місцем до потенційного працівника. Мінімальні вимоги

визначаються для кожної конкретної посади у відповідності зі специфікою виконуваних функцій. Такими вимогами можуть бути: досвід, освіта, кваліфікація (наприклад, наявність прав на водіння автотранспортом), навички (володіння ПК і уміння працювати з певними програмами), вік. Попередній відбір здійснюється менеджером з персоналу на основі аналізу резюме, представленого претендентом [1]. Із великої кількості резюме необхідно обрати найбільш відповідні вимогам даної конкретної вакантної посади.

Підбір кандидата. Коли кандидати на посаду відібрані, починається процес підбору серед усіх кандидатів того, хто найбільш відповідає всім вимогам роботодавця. Підбір кандидата – це процес, у якому організація вибирає із претендентів на посаду одного або декількох осіб, які найкращим чином відповідають вимогам організації в конкретних умовах [2]. Це дуже складний процес протягом якого відбувається оцінка знань, умінь, особистих якостей, рівня освіти, фізичного стану людини і т.д. шляхом проведення співбесід, тестувань і аналізу отриманої інформації.

Адаптація нових робітників. В цілому сам процес адаптації можна поділити на декілька стадій:

- загальне ознайомлення з оточуючим середовищем та пристосування до нього (звикання, засвоєння стереотипів);
- асиміляція (повне пристосування);
- ідентифікація (ототожнення особистих цілей з цілями підприємства і колективу).

Для того, щоб процес адаптації проходив максимально успішно, необхідно розробити загальні та спеціалізовані програми адаптації. Загальні програми охоплюють все підприємство і допомагають прояснити такі питання, як: організаційна структура підприємства, його цілі, потреби та проблеми, орієнтування напрямку розвитку підприємства на ринку, знайомство з керівництвом, оплата праці, охорона праці, техніка безпеки і т. д. Відповідно спеціальні програми надають ясність у питаннях, які стосуються безпосередньо роботи конкретного працівника, наприклад: функції підрозділу, де працює конкретний працівник, спектр обов'язків, правила та відповідальність, розташування робочого місця, вимоги до звітності, особливості роботи у колективі, тощо. Такі програми адаптації можуть бути використані і при первинній, і при вторинній адаптації. Після виконання програм адаптації (особливо це стосується спеціальної програми адаптації) необхідно дати новому робітнику можливість шляхом активних дій пристосуватися до нового середовища та перевірити одержані знання про організацію на практиці. В цей період треба надавати підтримку, регулярно та своєчасно разом з працівником проводити аналіз ефективності діяльності (у разі потреби проводити роботу над помилками), особливо взаємодії з колегами.

Закінчується процес адаптації поступовим подоланням виробничих та міжособистісних проблем і переходом до стабільної роботи. Процес адаптації триває в залежності від циклу технологічного процесу виробництва і, головне, індивідуальних якостей молодого працівника [2].

Отже, процес підбору та адаптації персоналу є запорукою майбутньої роботи компанії. Від цього процесу може залежати майбутній розвиток або падіння компанії на ринку, тому що результат роботи визначають люди, які працюють на конкретному підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Управління персоналом. Підручник.– К.: Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.
2. Виноградський М.Д. Управління персоналом.: навч. посібник / Виноградський М.Д., Виноградська А.М., Шканова А.М. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 502 с.
3. Колот А.М., Цимбалюк С.О. Мотивація персоналу.– К.: КНЕУ, 2011. – 397 с.

Цюкало А.В.

студентка,

Науковий керівник: Петруня Ю.Е.

доктор економічних наук, професор,

Університет митної справи та фінансів

ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВІРТУАЛЬНИМ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНІЗАЦІЇ

Швидкі темпи економічних змін, стрімкий розвиток інформаційних технологій і мережевих способів роботи, прискорення інформаційних і комунікаційних потоків, ускладненням бізнесу та всеосяжна глобалізація сприяють переходу у нову інформаційну еру бізнесу – так званих віртуальних організацій. В цих умовах поступово здійснюється трансформація компаній від тих, що базуються на раціональній організації, до тих, які базуються на знаннях та інформації. Такі бізнес-структури за рахунок більш високої гнучкості можуть швидко адаптуватися до динамічних ринкових змін і трансформуватися в нові структури, формуючи при цьому той рівень компетенції, який необхідний для організації виробництва і надання послуг в залежності від потреб ринку, при критично низьких витратах з точки зору традиційного бізнесу.

Спираючись на дослідження Маргарет Р. Лі, яка проаналізувала можливості використання існуючих теорій лідерства для електронного керівництва, що ведуть до вдосконалення віртуальних комунікацій проекту [1, с. 466], можна зробити висновок, що психічна відстань може позитивно впливати на продуктивність у віртуальному колективі [2, с. 283-306]. Емпіричні дослідження Брама та Кунце передбачають, що менеджери повинні робити наголос на розвитку командної довіри на ранніх стадіях співробітництва у віртуальній команді, аби досягти високих результатів продуктивності [3, с. 595-614].

На підставі зробленого аналізу наукової літератури і узагальнюючи опис віртуальної організації, що надається різними авторами, термін віртуальна організація можна подати у вигляді чітко сформульованої наукової думки, а

саме: віртуальна організація являє собою мережу незалежних фірм, які поєднані між собою, інколи тимчасово, з метою виготовлення продуктів чи послуг. Завдяки тому, що така мережа створюється у віртуальному просторі шляхом інформаційно-комунікаційної інтеграції ресурсів і компетенцій партнерів, такі організаційні структури нерідко називають квазіпідприємствами [4, с. 205-209].

Головна стратегія віртуальної організації пов'язана з орієнтацією на замовника, оскільки її основні характеристики – швидкість виконання замовлення та повнота задоволення вимог клієнта. Віртуальні корпорації є більш проникними порівняно з традиційними організаційними формами. Інтерфейси у віртуальній організації між компанією, постачальниками та клієнтами постійно змінюються, що призводить до розмивання традиційних функцій.

Специфічні риси і особливості діяльності віртуальних організацій в сучасних умовах інформаційно-орієнтованої економіки дозволяють отримати синергетичний ефект який можна описати трьома змінними: збільшення прибутку в грошовому вираженні, зниження оперативних витрат і зниження потреби в інвестиціях.

Появу віртуальних підприємств можна розглядати як ще один крок в процесі інтеграції систем. Як приклад, давайте розглянемо контекст промислових підприємств (рис. 1):

- елементарний рівень – основні ресурси (роботи, верстати з ЧПУ, стрічкові конвеєри і т. д.) та їх локальні контролери повинні бути інтегровані для того, щоб побудувати осередок, присвячений специфічним функціям або наборам функцій (збірка, фарбування, огляд і т. д.);

- рівень цеху – різні елементи, транспортні підсистеми та склади об'єднані в рамках однієї системи виробництва;

- рівень внутрішньогалузевого підприємства (інтра-підприємства) – мета полягає в тому, щоб інтегрувати всі сфери діяльності підприємства, в тому числі не тільки в цеху, але і в інших відомствах (наприклад маркетинг, планування, проектування, і т. д.), та їх взаємодії;

- рівень зв'язку між підприємствами (інтер-підприємства) – передбачається співпраця між різними підприємствами. В мережі співпрацюють підприємства (віртуальні підприємства), кожен вузол яких вносить деяке значення в ланцюжок створення вартості. Матеріалізація цієї парадигми вимагає визначення еталонної архітектури процесу співпраці і розвитку інфраструктури підтримки, в тому числі сервісів для обміну інформацією, спілкування і співробітництво [5, с. 18-22].

Найголовнішим елементом, який повинен бути присутній у діяльності віртуальних організацій – довіра (рис. 2). Ефективність управління опосередковується саме на довірчих відносинах між покупцями та постачальниками продукції та послуг, тому компанія повинна акцентувати увагу на цьому аспекті. Крім того наявність наочного контакту всередині віртуалізованої групи позитивно впливає на загальний рівень продуктивності співробітників.



Рис. 1. Рівні інтеграції у виробничих підприємствах

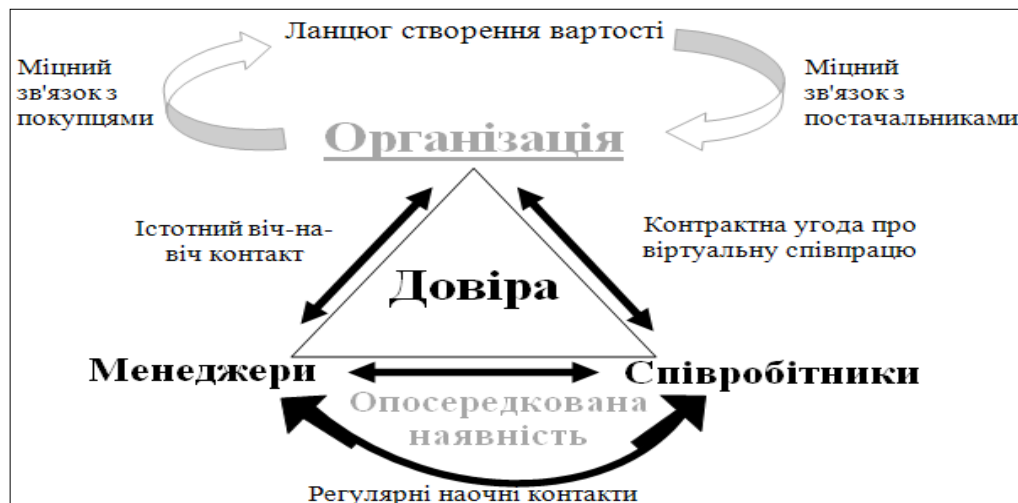


Рис. 2. Основа для ефективного функціонування віртуальних організацій

Для того щоб управлінець міг попередити або навіть уникнути певні проблеми при управлінні віртуальною організацією, йому слід максимально точно проаналізувати діяльність своєї компанії, навколишнього середовища та усіх можливих факторів, які мають пряму чи опосередковану дію. На рис. 3. відтворено чинники, які призводять до ефективної діяльності та на які управлінець мусить в першу чергу звернути увагу.

Таким чином, можна констатувати, що до управління персоналом у віртуальних організаціях спостерігається брак уваги наукових досліджень стосовно найпоширеніших проблем у цій системі. Дане питання аналізується, як правило, з точки зору традиційного підприємства де працівник має своє конкретне робоче місце, тому фрагментарність досліджень цієї сфери створюють моделі, які не завжди відповідають вимогам ринків на сьогоднішній день.



Рис . 3. Модель управління

Джерело: [7, с. 20]

Список використаних джерел:

1. Маргарет Р. Лі. Ведучий проект віртуальної команди: Адаптація теорій лідерства та комунікаційних методів для організацій 21-го століття 1-й вид. Boca Raton: CRC Press, 2013. 217 с. ISBN 978-1-466-57688-9, с. 466.
2. Магнусон П., Шустер А., Процес, заснований на поясненні парадоксу психічної відстані: Дані з глобальних віртуальних команд. Управління міжнародного огляду. 2014, Vol. 54, Iss. 3. ISSN 0938-8249, с. 283-306.
3. Брам Т., Кунце Ф. Роль довірчого клімату у віртуальних командах. Журнал управлінської психології. 2012, Vol. 27, Iss. 6. ISSN 0268-3946. DOI: 10.1108/02683941211252446 с. 595-614.
4. Бойченко К. С. Віртуальне підприємство як фактор підвищення результативності бізнес– проектування / К. С. Бойченко // Проблеми економіки. – 2013. – № 1. – С. 205-209.
5. Дюк С. (2001) Важливе значення зв'язку із засобами масової інформації, але без заміни особистого спілкування. Зв'язки з громадськістю Quarterly, 46 (4), с. 19-22.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Зварич О.І.

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

ПОБУДОВА МОДЕЛІ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ І ЙОГО ІНФРАСТРУКТУРИ

Останнім часом збільшилась кількість досліджень та публікацій, присвячених розв'язанню численних проблем окремих підрозділів інфраструктури на регіональному рівні. Наявні дослідження переважно стосуються виробничих, технологічних, екологічних аспектів функціонування підприємств виробничо-економічної інфраструктури, певних аспектів розвитку соціальної інфраструктури, проблем формування ринкової інфраструктури в Україні тощо, тобто мають фрагментарний характер. Меншою мірою досліджуються питання регіональної та місцевої інфраструктури як комплексного об'єкта впливу на економічний розвиток регіону.

Відносини в інфраструктурі за своєю економічною суттю є відносинами створення послуг та мають споживчий характер. У свою чергу, послуга, що лежить в основі діяльності будь-якого інфраструктурного об'єкта, є специфічною економічною категорією [1], що створює певні особливості інфраструктури як об'єкта управління, модернізації та реформування.

Словник іншомовних слів подає термін інфраструктура як «комплекс галузей економічного і соціального життя, які мають підпорядкований і допоміжний характер, обслуговують виробництво й забезпечують умови життєдіяльності суспільства: виробнича інфраструктура, соціальна інфраструктура». Виробнича інфраструктура включає транспорт, зв'язок, енергетику, водну інфраструктуру і охорону навколишнього середовища, а соціальна інфраструктура охоплює науку, освіту, охорону здоров'я, соціальний захист, культуру та відпочинок [2].

Соціально-економічний зміст поняття «регіональна інфраструктура» полягає у забезпеченні найнеобхідніших умов як соціального, так і економічного розвитку регіону. Однією з найважливіших пропорцій при цьому є співвідношення між його виробничим комплексом та інфраструктурою. Саме на прикладі об'єктів виробничої інфраструктури американським ученим-економістом Д. Ашауером доводиться безпосередній зв'язок між рівнем розвитку інфраструктури регіону (через показники валової вартості інфраструктури, динаміки обсягу державних капітальних вкладень саме в інфраструктурні підрозділи тощо) та рівнем активності його економічної складової, динамікою продуктивності праці, динамікою приватних інвестицій та, що особливо цікаво, динамікою норми прибутку в приватному секторі [3].

Важлива роль регіональної інфраструктури загалом впливає з її функцій, які умовно можна поділити на внутрішні (або спеціалізовані) та зовнішні (або загально регіональні) [4]. Внутрішні функції регіональної інфраструктури – це низка важливих соціальних та економічних функцій, які виконуються кожним підприємством, елементом та підрозділом регіональної інфраструктури. Зовнішні функції регіональної інфраструктури – це забезпечення комплексного, збалансованого розвитку регіону відповідно до його ресурсного потенціалу та спеціалізації. Власне виконання зовнішніх функцій і є предметом даного дослідження.

Побудова моделі взаємозв'язку економічного розвитку регіону і його інфраструктури здійснена в два етапи. Перший етап полягає у підборі показників-репрезентантів виробничої, соціальної та ринкової інфраструктури та показника економічного розвитку регіонів України. Сукупність обраних показників-репрезентантів виробничої, соціальної та ринкової інфраструктури, методику їх обчислення та одиниці вимірювання наведено в табл. 1.

Таблиця 1

**Сукупність показників-репрезентантів виробничої,
соціальної та ринкової інфраструктури регіонів**

№	Інфраструктура	Показник	Одиниці вимірювання
Виробнича інфраструктура			
1.1	Транспорт	Коефіцієнт відновлення дорожньої інфраструктури = інвестиції в дорожню інфраструктуру / щільність автомобільних доріг загального користування з твердим покриттям	млн. грн. / км на 1000 км ² території
1.2	Зв'язок	Гранична ефективність інвестицій у зв'язок = приріст доходів від надання послуг зв'язку / приріст капітальних інвестицій в зв'язок	відсотків
1.3	Енергетика	Виробництво електроенергії на одну особу	млн. кВт•год. / ос.
1.4	Водна інфраструктура	Коефіцієнт приросту загального водовідведення до приросту житлового фонду	відсотків
1.5	Охорона навколишнього середовища	Гранична ефективність інвестицій в охорону навколишнього середовища = приріст поточних витрат на охорону та раціональне використання природних ресурсів / приріст капітальних інвестицій на охорону та раціональне використання природних ресурсів	відсотків
Соціальна інфраструктура			
2.1	Наука	Коефіцієнт ефективності впровадження наукових розробок = обсяг реалізованої інноваційної продукції, що є новою для ринку / внутрішні поточні витрати на наукові та науково-технічні прикладні розробки	часток

Закінчення таблиці 1

2.2	Освіта	Показник охоплення дітей дошкільними навчальними закладами = загальна чисельність вихованців дошкільних навчальних закладів / загальна чисельність дітей у віці 1-6 років (без дітей, що навчаються у перших класах, організованих у школах)	Відсотків
2.3	Охорона здоров'я	Забезпеченість населення лікарняними ліжками	кількість ліжок на 10 тис. населення
2.4	Соціальний захист	Кількість будинків-інтернатів для громадян похилого віку та інвалідів (дорослих та дітей і молоді)	одиниць
2.5	Культура та відпочинок	Дитячі заклади оздоровлення та відпочинку	одиниць
Ринкова інфраструктура			
3.1	Торгівля	Індекс фізичного обсягу роздрібного товарообороту	відсотків
3.2	Фінансова і страхова діяльність	Рентабельність фінансової та страхової діяльності	відсотків
3.3	Операції з нерухомим майном	Рентабельність діяльності підприємств у сфері операцій з нерухомим майном	відсотків
3.4	Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	Рентабельність діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	відсотків
3.5	Інші види діяльності (діяльність громадських, екстериторіальних організацій і органів)	Рентабельність інших видів діяльності	відсотків

Джерело: розробка автора

В якості показника економічного розвитку регіонів України обрано показник валового регіонального продукту у розрахунку на одну особу.

На другому етапі вирішується задача оцінки взаємозв'язку між показниками регіональної інфраструктури та показником економічного розвитку регіонів. Вибір методики оцінки даного взаємозв'язку спирається на теорію математичної статистики, яка для такого аналізу пропонує використовувати кореляційно-дисперсійний аналіз або ж теорію метрики (відстані). Ці види аналізу схожі за суттю, але протилежні за висновками. В даному дослідженні зосереджено увагу на другому підході. При виборі метрики відстані з-поміж евклідової, Манхеттенської, Міхновського та ін. ми зупинились на евклідовій відстані.

Попри існуючу різноманітність підходів до розуміння сутності регіональної інфраструктури та існування відповідних концепцій, виділення різних рівнів регіональної інфраструктури, кожен з її елементів виконує свою функцію в економічній системі регіону. Тому класифікація регіональної інфраструктури за функціональною ознакою на виробничу, соціальну та ринкову інфраструктуру є, на нашу думку, найбільш точною.

Варто також зауважити, що регіональна інфраструктура не функціонує відокремлено. Вона повинна бути пропорційною рівню розвитку виробництва і обігу на кожному з етапів розвитку суспільства. Адже сучасна економіка вимагає наявності потужних промислових і торгових комплексів, мережі об'єктів логістичного забезпечення виробництва і обігу, інформаційно-комерційних мереж, високоефективних засобів фінансово-кредитних установ і розрахунків, а населення регіону повинно бути забезпечене якісними освітніми, медичними, культурно-просвітницькими послугами. Особливо важливе значення інфраструктура має для розміщення продуктивних сил та економічного розвитку регіонів.

Таким чином, запропонована модель взаємозв'язку між показниками регіональної інфраструктури та показником економічного розвитку регіонів дозволяє здійснювати аналіз за виділеними елементами, що може призвести до одного з наступних висновків. Відставання розвитку інфраструктури від темпів розвитку галузей промислового виробництва призводить до гальмування всього процесу виробництва та розвитку інших сфер економіки, а це тягне за собою погіршення якості життя населення, зростання соціальної напруги та інших негативних наслідків. І навпаки, якщо розвиток інфраструктури є достатнім або випереджаючим, то в суспільстві можуть бути сформовані передумови для активних відтворювальних процесів в усіх галузях економіки, активізуються інвестиційні потоки, значно ефективніше використовуються ресурси та ін.

Список використаних джерел:

1. Черниш О. І. Ринок послуг: механізми державного регулювання в трансформаційній економіці / О. І. Черниш, В. В. Дорофієнко (заг. ред.). – Донецьк: ТОВ «РВК-ПРОМО», 2005. – 410 с.
2. Словник іншомовних слів. Режим доступу: <http://slovopedia.org.ua>.
3. Aschauer David. Is the Public Capital Stock Too Low? / David Aschauer // Chicago Fed Letter. – 1987. – October.
4. Валентюк І., Регіональна інфраструктура: сучасний формат та інструменти розвитку / І. Валентюк, Н. Сич, В. Сухенко // Збірник наукових праць Національної академії державного управління при Президенті України. – 2010. – Вип. 1. – С. 148-161. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnadu_2010_1_17.

Хомюк Н.Л.

*кандидат економічних наук, докторант,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки*

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «СІЛЬСЬКИЙ РОЗВИТОК»

Питання розвитку сільських територій є недостатньо висвітленим не тільки в Україні, а й у світі. Дуже часто сільський розвиток ототожнюють з аграрним розвитком, в результаті чого акцентується увага у соціально-економічному розвитку сільських територій на сільському господарстві. Розвинені країни світу спрямовують ресурси та зусилля на інтегрований сільський розвиток.

Слід розмежовувати поняття «сільський розвиток» та «розвиток сільських територій». На думку, Бородіної О. М. та Прокопи І. В, хоча ці поняття стосуються розвитку села як соціально-територіальної підсистеми суспільства, перше з них акцентує увагу на сталості розвитку, його соціоекономічній складовій, забезпеченні суспільного добробуту та людського розвитку, інший – на виробничих та інфраструктурних аспектах [1, с. 22]. Під сільським розвитком науковці розуміють такий процес, при якому забезпечується гармонійний соціоекономічний прогрес сільської місцевості на основі самоорганізації сільських громад із максимально можливим використанням чинників ендогенного розвитку (місцевих активів) при їх поєднанні із зовнішніми можливостями. Запропоноване трактування «сільський розвиток» відображає його як триєдиний процес: ідентифікацію сільських громад на основі їхньої самоорганізації; господарське освоєння місцевих ресурсів; створення засобів існування для всіх членів громад на основі інноваційних рішень [1, с. 21].

Малік М. Й. та Хвесик М. А. вважають, що сільський розвиток – це формування життєспроможної системи, сукупності знань про сільський соціум, механізми ведення сільського господарства на засадах сталого розвитку на всій сільській території [2].

Використання поняття «сільський розвиток» передбачає розвиток у межах руральної (від. англ. rural – сільський) частини територій, розміщеної у просторі. Такий підхід дозволяє об'єктивно оцінити розвиток сільської соціально-територіальної підсистеми суспільства через виконання нею комплексу певних функцій, виключає визначення спрямованості сільського розвитку довільно обраною функцією, передусім продовольчою [3].

Аграрний розвиток сільських територій полягає у посиленні аграрного виробництва як економічної домінанти територіальних громад. Його завданням є максимально можливе продуктивне використання усієї сукупності місцевих ресурсів на основі гармонізації інтересів численних суб'єктів, бажаючих розвивати бізнес у межах юрисдикції місцевих органів влади. Насамперед – формування суб'єктів малого і середнього бізнесу, кооперативів, кластерів, які мають сприяти утворенню аграрно-промислових комплексів [4].

Аграрна галузь забезпечує населення сільськогосподарською продукцією, тому одне із завдань держави у галузі сільського господарства є підвищення продуктивності агровиробництва. У сільському господарстві земельні ресурси є основним засобом виробництва, важливою частиною природних ресурсів, а також просторовою базою для розміщення підприємств усіх галузей народного господарства. Особливостями землі є її територіальна обмеженість, незамінність, стабільність просторового розміщення, здатність до відтворення родючості та ін. [5].

Прерогативою розвитку сільських територій є покращення, в першу чергу, умов життєдіяльності селян (оскільки крім сільського господарства, розвиток села охоплює ще й інші сфери – освіту, охорону здоров'я, довкілля, інфраструктуру та ін.).

Головна проблема сільських жителів полягає в тому, що їх фінансове становище більш складне, ніж у міського населення. Про низький рівень життя сільських мешканців України свідчить такий показник, як частка населення із середньодушовими еквівалентними грошовими доходами на місяць нижче законодавчо встановленого прожиткового мінімуму: якщо загалом по Україні у 20016 р. вона становила 10,2%, то у сільській місцевості – 13,8%. Частка населення із середньодушовими еквівалентними грошовими доходами на місяць нижче фактичного прожиткового мінімуму по Україні у 20016 р. становила 65,0%, а у сільській місцевості – 73,6% [6, с. 83].

Сільський розвиток слід розглядати як соціально-економічний процес розширеного відтворення розвитку сільських територій, що забезпечує гармонійне зростання економічної, соціальної, демографічної, етнічної та екологічної сфери. Він повинен проявляється в розширенні сфер зайнятості та доходів сільського населення, належному забезпеченні медичними та освітніми закладами, покращенні дорожньо-транспортної інфраструктури, створенні умов для розвитку альтернативних напрямів підприємництва та їх подальшої диверсифікації на даних територіях, збереженні та покращенні природних ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Теорія, політика та практика сільського розвитку/ [за ред. О. М. Бородіної, І. В. Прокопи]; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., – 2010. – 376 с.
2. Малік М. Й., Хвесик М. А. Сталий розвиток сільських територій на засадах регіонального природокористування та еколого-безпечного агропромислового виробництва / Малік М. Й., Хвесик М. А. // Економіка АПК. – 2010. – № 5. – С. 3-12.
3. Павлов О. І. Сільський розвиток як предмет наукового аналізу / О. І. Павлов // Актуальні проблеми державного управління. – 2008. – № 2. – С. 154-161.
4. Буряк М. І. Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил сільських територій у контексті системних реформ / М. І. Буряк // Вісник Дніпропетровського державного аграрного-економічного університету. – 2015. – № 4. – С. 137-142.
5. Хомюк Н. Л. Сутність земельних ресурсів та їх раціональне використання / Н. Л. Хомюк // Інноваційна економіка – 2013. – № 5. – С. 143-145.
6. Статистичний щорічник України за 2016 рік / [за ред. І. Є. Вернера]. – К. – Державний комітет статистики України, 2017. – 611 с.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Кравченко А.В.

кандидат економічних наук, доцент;

Сердюк А.Б.

магістр,

*Національний педагогічний університет
імені М.П. Драгоманова*

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ СИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ НА ТУРИСТИЧНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

У сучасному менеджменті персоналу все більшого значення набувають мотиваційні аспекти. Мотивація персоналу є основним засобом забезпечення оптимального використання ресурсів, мобілізації наявного кадрового потенціалу.

Основна мета процесу стимулювання – це отримання максимальної віддачі від використання наявних трудових ресурсів, що дозволяє підвищити загальну ефективність і прибутковість діяльності підприємства.

Мотивація та стимулювання співробітників займає одне з центральних місць в управлінні персоналом, оскільки вона є причиною їх поведінки. Керівники не завжди чітко уявляють, які мотиви стимулюють їх підлеглих на ефективну роботу і часто переоцінюють значимість для працівників «базових мотивів», таких як безпека, зарплата, надійність і недооцінюють внутрішні стимули до роботи – творчість, ініціативність, самостійність, необмеженість фантазії та бажання досягти високих результатів.

В економічній літературі поняття «стимулювання персоналу» трактується неоднаково. Так, Е. Мол, розглядаючи менеджмент персоналу, визначає його як «тип управління, в якому віддається пріоритет мотивації ділової поведінки, діяльності, відношенням над адмініструванням і жорстким контролем» [4].

Американський учений Р. Дарт розглядає стимулювання як сили, що існують усередині людини або поза нею, і які збуджують у ній ентузіазм і завзятість за виконання певних дій. І далі він зазначає: «Стимулювання працівників впливає на їхню продуктивність, і частина роботи менеджера саме і полягає в тому, щоб спрямувати мотивацію на досягнення цілей організації» [2].

Стимулювання, за визначенням Н. Дряхлова і Є. Купріянова, – це спонукання людей до активної діяльності, процес свідомого вибору людиною певної лінії поведінки, яка ґрунтується на внутрішніх і зовнішніх факторах або, іншими словами, на мотивах і стимулах [3].

Отже, стимулювання – це будь який засіб безпосереднього впливу на особистість працівника, підвищення працездатності з метою досягнення ефективності трудової поведінки.

Мотивація – це процес спонукання себе чи інших (окремої людини чи групи людей) до цілеспрямованої поведінки або виконання певних дій, спрямованих на досягнення власної мети чи мети організації [1].

Методи мотивації персоналу можуть бути найрізноманітнішими, зазвичай вони залежать від системи стимулювання на підприємстві, загальної системи управління та особливостей діяльності самого підприємства.

Провідні мотиви працівників туристичних підприємств можуть бути об'єднані у чотири групи: інтелектуальні, матеріальні, моральні, статусні. До першої групи можна віднести інтелектуальний саморозвиток, допитливість, захопленість ідеєю, любов до вирішення важких завдань, прагнення до повної реалізації свої інтелектуальних здібностей. Другим, не менш важливим, стимулом до праці є матеріальна зацікавленість – одержання матеріальної винагороди. Третім стимулом слугує моральна винагорода – визнання підприємством цінності роботи, внеску співробітника у розвиток підприємства; відчуття працівником своєї особливої значущості для підприємства, особливого покликання. Статусні мотиви є внутрішньою рушійною силою поведінки, пов'язаної з прагненням людини посісти вищу посаду, виконувати складнішу, відповідальнішу роботу, працювати у сфері діяльності (організації), яка вважається престижною, суспільно значущою.

У випадку стимулювання працівників методами матеріального характеру підприємство несе значні фінансові витрати, які можуть мати різну форму. У випадку стимулювання методами нематеріального характеру підприємство може варіювати власні витрати.

Методи матеріального стимулювання одночасно є економічними, які поділяються на прямі економічні, або грошові, і непрямі економічні, або негрошові методи. Основою цієї групи методів є грошова винагорода (заробітна плата, премії, надбавки) або винагорода, що надається працівнику не в грошовій формі (оплата путівок, проїзду, харчування). Вони орієнтовані на матеріальні мотиви працівників: прагнення достатку, певного рівня добробуту. Працівники зацікавлені в збільшенні свого трудового внеску з метою отримати вищу заробітну плату. Тому система матеріальної мотивації повинна будуватись на принципах індивідуальності винагород – залежності розміру оплати праці від індивідуальних результатів.

Група нематеріальних методів стимулювання, у першу чергу, спрямована на задоволення мотиву збереження соціального статусу в трудовому колективі. У цій групі можна виділити адміністративні методи та соціальні. Основою адміністративних методів є відносини влади, а також дотримання регламенту підприємства. Соціальні методи включають соціально-психологічні, які спрямовані на створення сприятливого морально-психологічного клімату в колективі, формування корпоративної культури, задоволення потреб працівників у визнанні тощо; творчі, які пов'язані з професійним розвитком робітника; вільний час, тобто встановлення гнучких режимів праці, надання додаткового відпочинку [5].

На сьогоднішній день все більше підприємств приділяють увагу системі стимулювання праці персоналу та застосовують різноманітні методи матеріального і нематеріального стимулювання.

Тому туристичним підприємствам доцільно використовувати наступні матеріальні стимули: нарахування заробітної плати з доданим відсотком від

продажу турів, одноразові грошові винагороди, заохочувальні та компенсаційні виплати, надбавки та доплати, які передбачені законодавством.

Останнім часом поряд із стандартними методами стимулювання праці все частіше використовуються інноваційні або нестандартні методи.

Прикладами застосування нестандартних методів стимулювання у міжнародній практиці, можна привести такі як: одноразова винагорода готівкою за виконане завдання, нагородження подарунками, медалями, знаками, почесними званнями, система внутрішніх тренінгів, програми індивідуального розвитку, додаткова освіта за рахунок роботодавця, створення дружної, сімейної атмосфери, пільгове медобслуговування, публікація у власному друкарському органі, виділення вільного часу, можливості відвідування наукових заходів для підтримки творчої, винахідницької діяльності, членство у наукових товариствах компаній [6].

Дієва система стимулювання працівників туристичних підприємств повинна базуватися на таких принципах:

- сприйняття працівника як особистості, повага до нього, його потреб і інтересів;
- створення безпечних, комфортних умов праці;
- створення умов та надання однакових можливостей для професійного росту працівників;
- застосування об'єктивних критеріїв оцінки працівника;
- забезпечення відповідності винагороди працівника результатам його праці;
- справедливий розподіл доходів, участь працівників у прибутках;
- залучення працівників до управління підприємством;
- забезпечення моральної та соціальної захищеності трудового колективу.

Стимулювання праці на підприємстві стає ефективним у разі, коли система управління персоналом на підставі використовуваних методів здатна підтримувати запланований рівень продуктивності праці.

Отже, ефективна система стимулювання праці персоналу на підприємстві повинна включати такі складові:

1) система матеріальних стимулів (обґрунтована заробітна плата, премії, надбавки, участь у прибутках, участь у власності тощо);

2) система нематеріальних стимулів (кар'єрний ріст, соціальні програми, відзнаки, престиж серед працівників, гнучкий графік роботи, реалізація творчого потенціалу тощо);

3) інноваційні методи стимулювання (отримання освіти за рахунок підприємства, навчання та підвищення кваліфікації, стажування за кордоном, туристичні подорожі та відпочинок за рахунок підприємства).

Тому для туристичних підприємств важливим є впровадження такої системи мотивування за якої найоптимальніше будуть поєднуватися матеріальні та нематеріальні методи стимулювання, щоб досягнути максимальної віддачі працівників від роботи.

Список використаних джерел:

1. Воронкова В. Г. Управління людськими ресурсами: філософські засади. – ВД: Професіонал, 2006. – 576 с.
2. Городецька Л. О. Удосконалення систем стимулювання праці персоналу підприємства [Текст] / Л. О. Городецька, Ю. О. Беженар // Проблеми підвищення інфраструктури: збірник наукових праць. – 2007. – № 15. – С. 120-129.
3. Дряхлов Н. Система мотивації персонала в Западній Європі і США / Н. Дряхлов, Е. Купріянов // Проблеми теорії і практики управління. – 2009. – № 2. – С. 83-88.
4. Калина А. В. Організація і оплата праці в умовах ринку [Текст] / А. В. Калина. – К.: МАУП, 2003. – 230 с.
5. Шовчко Г. В. Класифікація методів мотивації / Г. В. Шовчко // Управління розвитком. – 2014. – № 3. – С. 89-92
6. Ярмош В. В. Підходи до класифікації сучасних методів мотивації персоналу / В. В. Ярмош // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – 2014. – Т. 15. – № 3. – С. 263-268. С. 267.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Брик М.М.

аспірант,

Науковий керівник: Палюх М.С.

кандидат економічних наук, доцент,

Тернопільський національний економічний університет

ПРОБЛЕМАТИКА ОБЛІКУ І ВІДОБРАЖЕННЯ У ЗВІТНОСТІ ДОВГОСТРОКОВИХ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ

Згідно П(С)БО 30 «Біологічні активи» біологічним активом (БА) є тварина або рослина, яка в процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди [1].

Проблемним питанням обліку є порядок оцінки довгострокових БА на дату складання річного Балансу. Найбільшу складність в цій ситуації представляє оцінка БА на дату складання Балансу. БА відображаються на дату проміжного і річного балансу за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу. Визначення справедливої вартості додаткових БА і сільськогосподарської продукції ґрунтується на цінах активного ринку. У витрати на місці продажу включається тільки частина витрат на збут, які безпосередньо пов'язані з продажем БА і сільськогосподарської продукції на активному ринку, а саме комісійні винагороди продавцям, брокерам, а також непрямі податки, які сплачуються при реалізації цих активів. Транспортні й інші витрати на збут до витрат на місці продажу не відносяться.

Підприємство може самостійно визначати методику аналізу джерел інформації з метою встановлення справедливої вартості БА або сільськогосподарської продукції, що в обов'язковому порядку повинно бути зафіксовано в наказі про облікову політику підприємства.

На дату балансу БА оцінюються виходячи із цін, які склалися на відповідні БА на активному ринку на звітну дату. Для визначення ціни аналізуються цінові пропозиції постійних конкурентів (покупців і заготівельних організацій) на БА, які оцінюються, і ціни підприємств регіону, які продають подібні БА. Підприємство також може визначити справедливую вартість БА на дату балансу по останній ринковій ціні операції з такими активами (за умови відсутності значущих негативних змін в технологічній, ринковій, економічній чи правовій сфері, в якій існує підприємство).

При відсутності інформації про ринкові ціни на окремі види БА їх справедливую вартість можна визначити виходячи з ринкових цін на подібні БА, відкориговані з урахуванням індивідуальних характеристик, особливостей

чи ступеню завершеності біологічних перетворень активу, для якого визначається справедлива вартість. Підприємство може визначити справедливу вартість БА за додатковими показниками, які характеризують рівень цін на БА. Біологічний актив може бути оцінений за вартістю сільськогосподарської продукції чи іншої продукції, яка може бути отримана при припинення процесів його життєдіяльності (велика рогата худоба, свині можуть оцінюватися по вартості м'ясопродуктів). У випадку оцінки БА за додатковими показниками, які характеризують рівень цін на БА, підприємство може самостійно визначити склад таких показників, розробити порядок їх визначення, а також методику оцінки БА з застосуванням відмічених показників, що також в обов'язковому порядку повинно бути зафіксовано в наказі про облікову політику [4].

У випадку відсутності інформації про ринкові ціни на БА справедлива вартість визначається по теперішній вартості майбутніх чистих грошових надходжень від активу [2].

Теперішня вартість майбутніх чистих грошових надходжень від активу визначається шляхом застосування відповідної ставки дисконту до майбутніх грошових потоків від безперервного використання активу і його продажу (списання) в кінці терміну корисного використання (експлуатації). Майбутні грошові потоки від активу визначаються, виходячи з фінансових планів підприємства на період не більше п'яти років. Якщо у підприємства є досвід визначення суми очікуваного відшкодування активу маючи розрахунки, які свідчать про достовірність оцінки майбутніх грошових потоків, то така оцінка може визначатися на основі фінансових планів підприємства, які охоплюють період більше п'яти років. При цьому грошові потоки в році, який наступає за останнім роком, на який складено фінансовий план, і кожен наступний рік використання активу приймається в сумі, яка (без урахування впливу інфляції) не перевищує величину грошових потоків останнього року, на який складено фінансовий план.

Ставки дисконту базуються на ринковій ставці відсотку (до вирахування податку), яка використовується в операціях з подібними активами. При відсутності ринкової ставки відсотку ставка дисконту базується на ставці відсотку на можливі позики підприємства чи розраховується по методу середньозваженої вартості капіталу підприємства [3; 4; 6; 7].

Довгострокові БА, справедливу вартість яких на дату балансу достовірно визначити неможливо, визнаються і відображаються за первинною вартістю з урахуванням суми їх зносу і втрат від зменшення корисності [3; 4; 6; 7].

З метою організації процесу оцінки справедливої вартості БА на підприємствах доцільне створення постійно діючих Комісій з визначення справедливої вартості БА та сільгосппродукції. Важливим напрямком реалізації облікової політики щодо оцінки БА та сільськогосподарської за справедливою вартістю є постійний збір членами Комісії інформації щодо цін на БА та сільгосппродукцію на активному ринку [5]. Отримані членами Комісії носії інформації щодо цін активного ринку повинні постійно узагальнюватися та зберігатися на підприємстві [6].

Функціональні обов'язки щодо систематизації даної інформації та ведення бухгалтерської справи з оцінки справедливої вартості слід покласти на бухгалтера, який відповідав би за ведення обліку оцінюваних активів і входив до складу Комісії. В даній бухгалтерській справі необхідно систематизувати всю інформацію щодо визначення справедливої вартості БА та сільгосппродукції. В справу доречно включати: протоколи засідань Комісії; акти визнання справедливої вартості за видами БА та сільгосппродукції; документи, що підтверджують ринкові ціни прийняті для розрахунку справедливої вартості; висновки та розрахунки Комісії виконані при застосуванні методів експертної оцінки та прийняття цін; звіти про оцінку ринкової вартості виконані залученими незалежними оцінювачами.

Список використаних джерел:

1. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 29.12.2006 р. № 1315. (Із змінами і доповненнями, внесеними наказами Міністерства фінансів України від 14 грудня 2007 року № 1413, від 10 листопада 2009 року № 1307, від 2 червня 2010 року № 302, від 7 лютого 2013 року № 73, від 30 вересня 2014 року № 987).
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 28 «Зменшення корисності активів», затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 24.12.2004 № 817.
3. Звітність сільськогосподарських підприємств за вимогами П(С)БО 30 «Біологічні активи»: Практичний посібник / [За ред. Лузана Ю.Я., Жука В.М.] – К.: Юр-Агро-Веста, 2008. – 230 с.
4. Звітність сільськогосподарських підприємств: Практичний посібник / [За ред. Лузана Ю.Я., Жука В. М., Гаврилюка В.М.] – К.: Видавництво ТОВ «Юр-Агро-Веста», 2009. – 224 с.
5. Звітність сільськогосподарських підприємств: практичний посібник / Б.В. Мельничук, Н.Л. Жук, В.М. Метелиця, Л.С. Стецюк. – К.: ТОВ «Всеукраїнський інститут права і оцінки», 2015. – 60 с.
6. Сук Л.К., Сук П.Л. Облік довгострокових біологічних активів // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2007. – № 6. – С. 45-48.
7. Сук Л.К. Бухгалтерський облік сільськогосподарської продукції // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2007. – № 6. – С. 49-52.

Говда Г.А.

доцент;

Пуняк А.В.

студент,

Національний лісотехнічний університет України

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЛІСОПРОДУКЦІЇ ТА ПРОДУКЦІЇ ПОБІЧНОГО КОРИСТУВАННЯ ЛІСОМ

Важливою умовою ефективного функціонування підприємств лісового господарства та досягнення ними прибутків у складних економічних умовах сьогодення є належна організація обліку їх продукції, що отримується шляхом

використання лісових ресурсів – лісопродукції та продукції побічного користування лісом.

Лісовий кодекс України передбачає, що використання лісових ресурсів може здійснюватися в порядку загального і спеціального використання.

До лісових ресурсів відносять деревні, технічні, лікарські та інші продукти лісу, що використовуються для задоволення потреб населення і виробництва та відтворюються у процесі формування лісових природних комплексів. Також це корисні властивості лісів, що використовуються для задоволення суспільних потреб [1].

Загальне використання ресурсів (прогулянки на території лісу, збір грибів, ягід, дикорослих трав'яних рослин для власного споживання) можуть здійснювати усі громадяни України без спеціальних дозволів (за винятком випадків, передбачених спеціальними законодавчими актами).

Спеціальне ж використання лісових ресурсів, до якого на даний час належить заготівля деревини і другорядних лісових матеріалів, побічні лісові користування, а також використання корисних властивостей лісів для культурно-оздоровчих, рекреаційних, спортивних, туристичних і освітньо-виховних цілей, потреб мисливського господарства, проведення науково-дослідних робіт, здійснюється в межах спеціально визначених лісових ділянок. Порядок і умови такого використання передбачені спеціальними Постановами Кабінету міністрів України (КМУ) та Державного агентства лісових ресурсів України (ДАЛР України).

Таким чином, підприємства лісового господарства отримують продукцію внаслідок спеціального використання лісових ресурсів. Для належної організації її обліку необхідно розрізняти основні види продукції.

Лісопродукція, тобто заготовлена деревна сировина є таких видів: деревний хлист, ділова деревина (сортименти), деревина дров'яна для технологічних потреб (деревина технологічна), дрова, хворост (хмиз) та інші види. Усі ці види передбачають особливості вимірювання кількості продукції, залежно від їх видових характеристик.

Спроби врегулювати ділянку обліку лісопродукції були зроблені з прийняттям Інструкції з обліку продукції лісозаготівель, лісопиляння і деревообробки на підприємствах Державного комітету лісового господарства України № 205 від 19 грудня 2003 р. [2]. Нею були визначені порядок обліку такої продукції в лісництвах, цехах, дільницях, інших виробничих підрозділах підприємств Держкомлісгоспу України. Проведена класифікація лісопродукції залежно від початкових характеристик і стадій обробки, а також наведено перелік обов'язкових форм первинних документів для її обліку.

Запровадження на підприємствах ДАЛР України системи електронного обліку деревини, яка дає можливість повністю переглянути ланцюг руху заготовленої деревини від місця її заготівлі до кінцевого споживача, поставило нові вимоги до первинних бухгалтерських документів обліку лісопродукції.

Порядок електронного обліку заготовленої деревини передбачає, що майстер лісу, помічник лісничого чи лісничий на лісосіці за допомогою кишенькового персонального комп'ютера (КПК) проводить приймання

лісопродукції від підприємця, який її заготовив. Інформація про заготовлену деревину заноситься до КПК та присвоюється їй бірка-чіп, за допомогою якої можна зчитати інформацію про дану продукцію на спеціальних пристроях. Введена інформація потрапляє до центральної бази даних для подальшої обробки, аналізу та контролю.

Було розроблено Тимчасову інструкцію з електронного обліку продукції лісозаготівель, лісопиляння і деревообробки на підприємствах Державного агентства лісових ресурсів України у 2012 році, однак не проведено її реєстрацію в Міністерстві юстиції, а тому цей документ має швидше рекомендаційний, ніж юридичний характер.

Облік лісопродукції ведеться в кількісних показниках загалом по підприємству, лісництвах (цехах) і окремих матеріально-відповідальних особах.

По кожному місцю зберігання (ліс, промсклад, кінцевий склад, цех) хлисти і жердини обліковуються по породах і кількості щільних кубометрів; ділова деревина – по породах, сортиментах, сортах і діаметрах в щільних кубометрах; дрова – по групах порід в щільних кубометрах; хворост в щільних кубометрах. Пилопродукція обліковується по породах, сортах, товщині в щільних кубічних метрах, а дошки, крім того, – обрізні і необрізні. Продукція переробки деревини обліковується в установлених одиницях виміру (щільні кубометри, квадратні метри, штуки, комплекти та ін.).

Первинний облік лісопродукції ведеться окремо у матеріально-відповідальних осіб (в лісі і на верхніх складах, на кінцевих складах, в цехах переробки деревини) і узагальнюється в бухгалтерії підприємства. Для цих груп рекомендовано застосування різних первинних документів.

Так майстер лісу чи лісничий по заготовленій, підвезеній на проміжні склади (трелі), вивезеній на кінцеві склади, реалізованій та використаній на власні потреби лісопродукції щомісячно роздруковує з КПК і в установлені строки подає в лісництво (цех) Рапорт про рух лісопродукції, додавши усі документи по надходженню і списанню лісопродукції, а також Реєстр товарно-транспортних накладних (ТТН) по видах кінцевих складів або реалізації.

На кінцевих складах на одержану від вивезення лісопродукцію в КПК ведеться Журнал надходження лісопродукції, інформація в який заноситься автоматично після приймання лісопродукції по кожній ТТН.

Особливістю обліку в цехах переробки є ведення Щоденника надходження сировини в цех переробки, який застосовується для оформлення робіт по розпилюванню деревини та виготовленню виробів переробки. Також формується Відомість обліку виготовленої продукції переробки деревини і витрат сировини, яка є зведеним документом і формується на підставі змінних рапортів, наряд-актів на переробку деревини та інших первинних документів.

На підставі одержаних від відповідальних працівників первинних документів та звітів, після їх затвердження лісничим (начальником цеху та ін.) бухгалтер підприємства приступає до складання зведених документів та звітів.

Такими документами є:

– Журнал виконаних лісогосподарських робіт (форма ЛГ-2) (по заготівлі і підвозці (трелюванню) лісопродукції та розкряжуванню хлестів) –

складається на підставі Наряд-актів на виконання робіт, Актів приймання-передачі робіт по заготівлі деревини (інших лісогосподарських робіт). Важливо окремо вказувати види робіт окремо по рубках головного користування, рубках формування та оздоровлення лісів та інших заходів, пов'язаних з веденням лісового господарства та інших заходів, не пов'язаних з веденням лісового господарства.

– Журнал інших виконаних робіт (форма ЛГ-3) – складається на підставі Наряд-актів на виконання робіт та інших первинних документів формується.

– Реєстр використаної на власні потреби лісопродукції (форма ЛГ-17) – формується на підставі наряд-актів та інших документів.

– Журнал реалізації лісопродукції (форма ЛГ-19) – складається на підставі первинних документів по реалізації (відпуску) лісопродукції (товарно-транспортна накладна, специфікація-накладна на деревину відпущену).

– Звіт про рух лісопродукції – формується у розрізі структурних підрозділів, матеріально-відповідальних осіб або по підприємству загалом на підставі проведених первинних документів про надходження/відвантаження лісопродукції.

Так як підприємства лісового господарства використовують журнально-ордерну форму обліку, то після затвердження місячних Звітів про рух лісопродукції від лісництв (цехів) бухгалтерія підприємства зводить ці звіти в додатку до журнал-ордера № 5.

У лісах без заподіяння їм шкоди може здійснюватися заготівля другорядних лісових матеріалів: живиці, пнів, лубу та кори, деревної зелені, деревних соків, а також продукція побічних лісових користувань – заготівля сіна, випасання худоби, розміщення пасік, заготівля дикорослих плодів, горіхів, грибів, ягід, лікарських рослин, збирання лісової підстилки, заготівля очерету.

Облік такої продукції здійснюється на підставі Актів та Нарядів-актів і узагальнюється за матеріально-відповідальними особами чи структурними підрозділами, з подальшим відображенням у звітах і журнал-ордерах.

Необхідність застосування програмного забезпечення для передачі звітів у контролюючі та керівні органи, формування аналітичних звітів та довідок за вимогами різних користувачів, передбачає застосування комплексних бухгалтерських комп'ютерних програм. Незважаючи на достатньо широкий асортимент цього продукту на ринку, підприємства лісового господарства часто стикаються з проблемами їх вибору, так як доступні програмні продукти не враховують специфічних умов лісогосподарських підприємств.

Висвітлені проблеми обліку в лісогосподарських підприємствах, зокрема щодо лісопродукції та продукції побічного користування лісом, зумовлює потребу у подальших наукових дослідженнях і прикладних розробках.

Список використаних джерел:

1. Лісовий кодекс України: Кодекс від 21.01.1994 р. № 3852-ХІІ – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3852-12>.
2. Інструкція з обліку продукції лісозаготівель, лісопиляння і деревообробки на підприємствах Державного комітету лісового господарства України № 205 від 19 грудня 2003 р.

Губська А.С.

студентка;

Бірченко Н.О.

старший викладач,

*Харківський національний технічний університет сільського господарства
імені Петра Василенка*

ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ ПОТОЧНИХ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ ТВАРИННИЦТВА

Сільське господарство є особливою сферою виробничої діяльності, оскільки в процесі виготовлення готової продукції поряд з фінансовими, матеріально-технічними та трудовими ресурсами використовуються ще й природні ресурси: земля та живі організми. Порядок обліку і контролю наявності та руху таких ресурсів досить складний, адже вони постійно змінюються: рослини проходять певні фази розвитку, тварини набирають вагу, набувають вікової зрілості.

Поточні біологічні активи тваринництва складають особливу групу оборотних активів. За своїм економічним змістом тварини на вирощуванні та відгодівлі як складова поточних біологічних активів є незавершеним виробництвом галузі тваринництва, тому що вони в результаті біологічних перетворень постійно змінюють свою масу й оцінку. Ці зміни пов'язані з витратами на утримання тварин і їх годівлю до моменту реалізації, забою, переведення до основного стада. Відповідно, важливе значення в сучасних умовах господарювання має і забезпечення збереженості поголів'я, запобігання його розкраданню й незаконному списанню, падежу і вимушеному забою. Виходячи з вище сказаного виникає необхідність в проведенні аудиту поточних біологічних активів тваринництва.

Організація і методика обліку та аудиту сільськогосподарських підприємств визначаються загальними правилами й принципами, закріпленими на законодавчому рівні. Однак діяльність підприємств агропромислового виробництва відрізняється від інших сукупністю галузевих, природних, нормативних факторів, якими, як доводилось науковцями неодноразово, не варто нехтувати на всіх етапах обліково-контрольного процесу.

Серед основних джерел аудиту нормативно-правового характеру, якими визначено методологічні засади формування в обліку інформації щодо біологічних активів П(С)БО 30 «Біологічні активи» [1], вимоги та рекомендації якого конкретизовано у Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку біологічних активів, затверджених наказом Міністерства фінансів України від 29.12.2006 р. № 1315 [2].

Для того, щоб чітко визначитись з напрямками аудиту, необхідно чітко визначити його об'єкти. Відповідно до П(С)БО 30 «Біологічні активи» об'єктом обліку виступає біологічний актив – тварина або рослина, яка в процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську

продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди [1].

Розробити універсальну методику аудиту поточних біологічних активів неможливо. Проте, достовірним джерелом аудиту наявності та руху поточних біологічних активів є дані рахунку 21 «Поточні біологічні активи», на якому ведуть облік і узагальнюють інформацію щодо поточних біологічних активів тваринництва, зокрема тварин, що перебувають на вирощуванні та відгодівлі, птиці, звірів, кролів, сімей бджіл, а також худоби, вибракуюваної з основного стада й реалізованої без ставлення на відгодівлю, тварин, прийнятих від населення для реалізації, та рослинництва, які оцінюються за справедливою вартістю, зокрема зернові, технічні, овочеві та інші культури тощо.

На етапі перевірки надходження і руху поточних біологічних активів важливо перевірити дотримання порядку оформлення первинних документів і таким чином отримати документальне підтвердження санкціонування операцій, зміст та виконавців господарських операцій, а також письмові докази змін кількісно-сумового складу біологічних активів. Крім того, вивчаючи зміст належно оформлених документів, аудитор відтворює ланцюг господарських операцій та фактів від надходження (оприбуткування) поточних біологічних активів, їх зберігання до списання.

Зустрічна перевірка записів за датами і живою масою при народженні у актах на оприбуткування приплоду тварин (ф. № ПБАСГ-3) з журналом реєстрації приплоду і вирощування молодняку великої рогатої худоби (ф. № ПБАСГ-14), журналом реєстрації осіменіння корів і телиць (ф. № ПБАСГ-15), журналом обліку опоросів свиноматок та приплоду поросят (ф. 5-св) дасть змогу аудитору встановити своєчасність і повноту оприбуткування приплоду. Додатково можна порівняти кількість дійних корів (за даними Журналу обліку надоїв молока) і теличок старше від двох років з оприбуткованим приплодом. Виявлення фактів неповного оприбуткування приплоду може свідчити про можливе існування випадків неоформленого падежу, загибелі молодняку, нестач, крадіжок тварин або завідома створення неврахованих надлишків з подальшим оформленням безтоварних актів на купівлю тварин від населення і, відповідно, привласнення коштів.

Повноту оприбуткування придбаних тварин зі сторони, проданих або безплатно переданих, аудитор може встановити шляхом вивчення і порівняння записів у рахунках-фактурах, актах прийому-передачі, договорах, супровідних документах постачальника: (товарно-транспортними накладних на перевезення тварин (ф. № 1 с.-г. тварини, ветеринарних свідоцтвах цих тварин) із відомостями зважування та відомостями витрачання кормів, а також Звітами про рух тварин і птиці на фермі (форма N ПБАСГ-13). Ефективними при цьому є зустрічні перевірки з даними документів підприємств – постачальників тварин.

Найважливішим та складним питанням є аудит оцінки біологічних активів та сільськогосподарської продукції за справедливою вартістю. У зв'язку з цим на підприємствах рекомендується створювати постійно діючі комісії з визначення справедливої вартості біологічних активів та сільськогосподарської продукції, наявність (або відсутність) яких аудитору

слід встановити, здійснюючи загальне ознайомлення та попередню оцінку діяльності свого клієнта.

Усі документи, отримані аудитором від клієнта, від третіх осіб, складені самим аудитором, є джерелами отримання аудиторських доказів та засобом ефективного проведення аудиторської перевірки, оскільки виступають інструментом оперативного контролю і правильної оцінки його результатів. Для аудитора вони є робочими документами сукупність яких формує аудиторське досьє клієнта. На завершальному етапі аудиторської перевірки на підставі робочих документів аудитор складає проміжний звіт про стан бухгалтерського обліку поточних біологічних активів і робить аудиторський висновок щодо достовірності відображення інформації про наявність і використання поточних біологічних активів у фінансовій, податковій та статистичній звітності підприємства-клієнта.

Узагальнюючи слід відмітити, що аудит поточних біологічних активів в підприємствах агропромислового виробництва має ряд особливостей, врахувати і використати які в аудиторському процесі можуть фахівці-аудитори, що добре розуміють специфіку тваринницької галузі. Проблемні аспекти аудиту пов'язані також із суперечністю питань, які мають місце в організації і методиці бухгалтерського обліку біологічних активів, низьким рівнем науково-методичного забезпечення аудиту агропромислового виробництва, наявністю в достатній кількості аудиторів, спеціалізованих в аграрній сфері. Таким чином, доцільність розробки спеціальних методичних рекомендацій з організації і методики аудиту біологічних активів та подальших наукових досліджень є очевидними.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи»: затв. наказом М-ва фінансів України від 18.11.2005р. № 790. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05>.
2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів: затв. наказом М-ва фінансів України від 29.12.2006 р. № 1315. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MF06097.html.

Козак С.В.

студент,

*Харківський національний технічний університет сільського господарства
імені Петра Василенка*

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ І ПІДРЯДНИКАМИ

Трансформація економіки та інтеграція України у світовий економічний простір характеризується розвитком та диференціацією форм господарювання підприємств. Сьогодні діяльність будь-якого підприємства незалежно від форми власності не можлива без взаємодії зі сторонніми організаціями, які забезпечують підприємство необхідними для діяльності ресурсами, а також виконують роботи та надають послуги. Через різницю у часі між моментами постачання та сплати за рахунками у підприємства виникає поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги. Розмір даного виду зобов'язань потрібно ретельно контролювати, адже з однієї сторони вони представляють собою тимчасово вільні обігові кошти, а з іншої – чинять вплив на фінансову стійкість та платоспроможність суб'єкта господарювання. Недосконалість розрахунків з постачальниками та підрядниками часто стає причиною виникнення значної кредиторської заборгованості, що призводить до порушення фінансової й розрахункової дисциплін. Причиною порушення розрахункової й фінансової дисциплін може бути як недосконалість ведення бухгалтерського обліку за розрахунковими операціями, недбалість працівників, так і шахрайство, зловживання службовими повноваженнями. Тому набуває великого значення правильне, ефективне та своєчасне ведення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками й достовірне їх відображення у фінансовій звітності підприємства.

Методологічні принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про зобов'язання та її розкриття у фінансовій звітності визначені П(С)БО 11 «Зобов'язання» [1]. Норми даного П(С)БО застосовуються підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами незалежно від форм власності (крім бюджетних установ).

Зобов'язання – це заборгованість підприємства, що виникла в результаті минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди.

У фінансовій звітності відображаються тільки ті зобов'язання, по яких існує ймовірність їх погашення і сума яких може бути достовірно визначена. Таким чином, кредиторська заборгованість підприємства, по якій закінчився термін позовної давності, або заборгованість перед ліквідованим підприємством не повинна відображатися у фінансовій звітності, оскільки вже не існує ймовірності її погашення, а отже, не відбудеться вибуття майбутніх економічних вигод.

Якщо на дату балансу раніше визнане зобов'язання не підлягає погашенню, то його сума включається до складу доходу звітного періоду.

Достовірність оцінки зобов'язань підтверджується договорами купівлі-продажу, підряду та іншими договорами, а також документами, що свідчать

про отримання товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів, про приймання виконаних робіт, надання послуг.

Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги відноситься до поточних зобов'язань.

Основними завданнями обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками є:

- дотримання чинного законодавства та порядку розрахункових відносин;
- контроль за відповідною якістю придбаних товарно-матеріальних цінностей, виконаних робіт та наданих послуг згідно договору;
- правильне і своєчасне відображення операцій з постачальниками і підрядниками;
- своєчасне проведення інвентаризації розрахунків з постачальниками і підрядниками

Правильна організація обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками має важливе значення для ефективної діяльності підприємства. Величина прибутку залежить від швидкості обороту капіталу, що визначається цілим комплексом економічно-організаційних заходів. Його частиною є розрахунки між суб'єктами господарювання. Швидкість розрахунків може змінюватись від кількох днів до кількох місяців. Чим швидше здійснюється процес розрахунків, тим ефективніше працює економіка.

Для обліку розрахункових операцій з постачальниками та підрядниками призначений рахунок 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками». Для обліку розрахунків з вітчизняними постачальниками використовують субрахунок 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками». Але даний субрахунок не дозволяє отримувати оперативну інформацію для управління фінансово-розрахунковими операціями, так як не показує заборгованості за кожним договором, не характеризує поточну заборгованість, термін сплати якої ще не настав, а яка вже прострочена.

Тому за результатами дослідження і для полегшення ведення обліку товарної кредиторської заборгованості за конкретними договорами, доцільним є відкрити субрахунки другого порядку для відображення простроченої, відстроченої заборгованості перед постачальниками та заборгованості термін сплати якої ще не настав: 631/1 «Заборгованість перед вітчизняними постачальниками та підрядниками, термін сплати якої ще не настав», 631/2 «Відстрочена заборгованість перед вітчизняними постачальниками та підрядниками», 631/3 «Прострочена заборгованість перед вітчизняними постачальниками та підрядниками».

Своєчасні розрахунки з постачальниками і підрядниками сприяють зменшенню поточної і довгострокової заборгованості підприємства, поліпшенню його фінансового стану, зменшенню виплат штрафних санкцій і платежів, підвищенню рівня забезпеченості обіговими коштами. В цілому сприяє економічній стабілізації функціонування господарства.

Запропоновані шляхи покращення обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками сприятимуть більш ефективній організації облікових процесів на підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: затв. наказом М-ва фінансів України від 31.01.2000 р. № 20. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>.

Матецький І.В.

студент,

*Харківський національний технічний університет сільського господарства
імені Петра Василенка*

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ АДМІНІСТРАТИВНИХ ВИТРАТ

Підвищення ефективності діяльності підприємств пов'язане з оптимізацією та зниженням обсягу різних витрат, які виникають у процесі діяльності суб'єктів господарювання від собівартості продукції та послуг до витрат, які безпосередньо списують на фінансовий результат. Витрати загальногосподарського призначення характеризують витрати звітного періоду, які безпосередньо не пов'язані з виробництвом продукції. Адміністративні витрати, які є витратами на управління, потребують своєчасного, повного та об'єктивного відображення в бухгалтерському обліку. Водночас, витрати загальногосподарського призначення хоча й не беруть участі у створенні продукції, але є необхідними для нормального функціонування виробництва. Удосконалення обліку адміністративних витрат є підставою для отримання інформації, необхідної для прийняття ефективних управлінських рішень у сучасних умовах, а також забезпечення оперативності і аналітичності обліку.

Адміністративні витрати – це загальногосподарські витрати, спрямовані на обслуговування та управління підприємством. Відповідно до П(С)БО 16 «Витрати» до адміністративних витрат відносять: загальні корпоративні витрати (організаційні витрати, витрати на проведення річних зборів, представницькі витрати тощо); витрати на службові відрядження і утримання апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу; витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського використання (операційна оренда, страхування майна, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення, охорона); винагороди за професійні послуги (юридичні, аудиторські, з оцінки майна тощо); витрати на зв'язок (поштові, телеграфні, телефонні, факс тощо); амортизація нематеріальних активів загальногосподарського використання; витрати на врегулювання спорів у судових органах; податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі (крім податків, зборів та обов'язкових платежів, що включаються до виробничої собівартості продукції, робіт, послуг); плата за

розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків; інші витрати загальногосподарського призначення [1].

Загальна методика побудови обліку адміністративних витрат за елементами аналогічна методиці побудови витрат виробничої діяльності та затрат на збут. Тобто, на першому етапі формуються елементи затрат – матеріальні витрати, витрати на оплату праці тощо, а на другому – проводиться їхнє списання на фінансові результати, що є характерним для фінансового обліку. У внутрішньогосподарському обліку визначається можливість їх побудови за ознаками прямого або непрямого відношення до відповідного виду продукції або іншої ознаки. Отже, для потреб фінансового обліку адміністративні витрати за даними первинного обліку з відображення витрачання запасів, нарахування заробітної плати, нарахування амортизації, нарахування та сплати за роботи і послуги, нарахування і сплати податків накопичують у регістрах синтетичного обліку з подальшим списанням на фінансовий результат і звітним відображенням лише однією сумою у формі фінансової звітності 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)».

Класифікація витрат є передумовою успішної організації планування, обліку, контролю, аналізу та ефективного управління витратами. Адміністративні витрати є операційними, непрямими, невиробничими витратами періоду. Їх не поділяють на постійні та змінні за обсягом діяльності, тому вони однозначно будуть постійними, оскільки їх не можна ідентифікувати як змінні до певного етапу операційного циклу. Адміністративні витрати можуть бути запланованими і незапланованими, контрольованими і неконтрольованими, доцільними і недоцільними, разовими і такими, що періодично повторюються, релевантними і нерелевантними тощо. Аналітичний облік адміністративних витрат дозволяє здійснювати їх аналіз, контроль й приймати відповідні управлінські рішення. Для удосконалення аналітичного обліку адміністративних витрат Ю. Чебан запропоновано використовувати обліковий регістр – Відомість обліку адміністративних витрат за їх видами, групами, елементами, підрозділами підприємств, де вони виникають [2, с. 74].

Наявність у складі адміністративних витрат різних за своєю природою й економічною сутністю зумовлює потребу організації відокремленого їх обліку із застосуванням субрахунків у складі рахунку 92 «Адміністративні витрати».

У процесі дослідження було розроблено систему аналітичного складника з обліку адміністративних витрат. До рахунку 92 рекомендуємо відкрити такі субрахунки:

921 «Витрати на оплату праці апарату управління».

922 «Відрахування на соціальні заходи».

923 «Відрядження і переміщення».

924 «Інші адміністративні витрати».

Такі дані необхідні для аналізу адміністративних витрат відповідно до складених розрахунків, кошторисів, під час прогнозування та ін. Раціональна організація аналітичного обліку адміністративних витрат має важливе значення для визначення їх рівня, контролю й аналізу, а також об'єктивного відображення фінансових результатів діяльності підприємства.

Отже, удосконалення обліку адміністративних витрат є підставою для їхнього ґрунтовного аналізу та планування, що у сукупності спрямовано на оптимізацію і мінімізацію витрат, враховуючи їх безпосередній вплив на фінансовий результат діяльності підприємства. Тобто, зниження цих витрат призведе до збільшення прибутку від операційної діяльності, тому це завдання є значущим для кожного підприємства.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: затв. наказом М-ва фінансів України від 31.12.1999 р. № 318. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
2. Чебан Ю. Особливості обліку і контролю адміністративних витрат: теоретичні аспекти і напрями удосконалення. Збірник наукових праць ЧДТУ: Економічні науки. 2014. Вип. 38. Частина II. Том 2. С. 71-78.

Слюсарчук О.А.

студентка,

*Харківський національний технічний університет сільського господарства
імені Петра Василенка*

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ВИЗНАННЯ ТА ОЦІНКИ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

Процес реалізації продукції є завершаючою ланкою фінансово-господарської діяльності підприємства, результатом якої є виручка від реалізації. Взаємовідносини між підприємством та покупцями і замовниками регулюються договорами. Так, саме розрахунки по виконанню контрактів, договорів, угод є однією з найактуальніших тем в обліку в умовах ринкової економіки. Від того, як проводяться розрахунки з покупцями і замовниками, як ведеться облік розрахунків з покупцями і замовниками буде залежати подальша діяльність підприємства, фінансові результати від неї. На сьогодні більшість вітчизняних підприємств перебувають на межі фінансової кризи. Основна причина виникнення кризових явищ полягає у низькому рівні менеджменту та нездатності підприємств ефективно та своєчасно управляти оборотними активами. У сучасних умовах переважна більшість вітчизняних підприємств віддає перевагу продажу товарів не в кредит, а за фактом оплати. Однак конкуренція диктує свої умови: товари відвантажуються, зростає дебіторська заборгованість. За таких умов особливо зростає роль ефективного управління дебіторською заборгованістю, своєчасного її повернення та попередження виникнення безнадійних боргів. Ефективність ведення обліку поточної дебіторської заборгованості залежить від її визнання та оцінки, саме тому особливу увагу в дослідженні і було приділено даному питанню.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності визначає П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», згідно з яким дебіторською заборгованістю вважається сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Дебітори – юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих

подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [1].

Методологічні підходи до обліку дебіторської заборгованості відповідно до міжнародних стандартів не мають конкретного стандарту, однак окремі аспекти визначено МСБО 1 «Подання фінансової звітності» [2], МСБО 18 «Дохід» [3], МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» [4] та МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [5].

На думку Т.С. Єдинак, виникнення дебіторської заборгованості – це об'єктивний процес, який зумовлений існуванням ризиків при проведенні взаєморозрахунків між контрагентами за результатами господарських операцій. Проте на її розмір та структуру впливає ряд факторів, які можна поділити на три основні групи: 1) загальноекономічні (зовнішні) фактори (стан економіки в країні, ефективність грошово-кредитної політики НБУ, рівень інфляції, стан розрахунків тощо); 2) галузеві фактори (стан галузі, де працює фірма; динаміка виробництва цього виду продукції та попит на неї); 3) внутрішні фактори (організаційно-правова структура та форма власності підприємства, фінансовий менеджмент підприємства тощо). Перераховані фактори впливають на виникнення та обсяг дебіторської заборгованості. Їх врахування при здійсненні відносин з контрагентами допоможе уникнути ризиків відсутності розрахунків [6, с. 55].

А. В. Тирінов зазначає, що передумовою виникнення дебіторської заборгованості є надання товарного (комерційного) кредиту покупцям продукції, товарів, робіт, послуг або надання інших активів (майно, грошові кошти) у борг іншим видам контрагентів підприємства [7, с. 115].

Відповідно до вимог П(С)БО 10, дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод та може бути достовірно визначена її сума. А згідно з МСБО 32, визнання фінансового активу відбувається тоді, коли організація стає стороною контракту (договору), за умови виникнення зобов'язання по інструменту.

Дебіторська заборгованість відображається при передачі права власності на товар при його реалізації на умовах відстрочення оплати. Відвантаження його покупцю відбувається після підписання угоди купівлі-продажу і на підставі складених первинних документів, які підтверджують факт передачі товарів іншим власникам. Виникнення дебіторської заборгованості пов'язано з принципом нарахування, сутність якого полягає в тому, що незалежно від сплати в момент відвантаження продукції, передачі послуг чи права власності на них підприємство відображає отримання доходу, а в разі відсутності оплати одночасно і дебіторську заборгованість.

Згідно з П(С)БО 10 поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг та оцінюється за первісною вартістю, яка складається із суми заборгованості покупців і замовників відповідно до укладених договорів, яка залишилася непогашеною на дату складання балансу.

Поточна дебіторська заборгованість, яка є фінансовим активом (крім придбаної заборгованості та заборгованості, призначеної для продажу)

відображається в балансі за чистою реалізаційною вартістю, що визначається як різниця між первісною її вартістю та резервом сумнівних боргів.

Довгострокова дебіторська заборгованість, на яку нараховуються проценти, відображається в балансі за її теперішньою вартістю; визначення теперішньої вартості залежить від виду заборгованості та умов її погашення. При цьому в стандарті не конкретизовано, яким чином визначається теперішня вартість, а також за яким методом оцінюється довгострокова дебіторська заборгованість, на яку не нараховуються відсотки.

За результатами проведеного дослідження систематизовано методи облікової оцінки дебіторської заборгованості підприємства, а саме метод теперішньої вартості (застосовується для довгострокової дебіторської заборгованості, на яку нараховуються проценти); метод первісної вартості (використовується для первісної оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги та оцінки інших видів поточної дебіторської заборгованості); метод чистої реалізаційної вартості (для переоцінки поточної фінансової дебіторської заборгованості на дату балансу). Дослідження нормативної бази визнання та оцінки дебіторської заборгованості підприємства дало змогу виявити її недосконалість; зокрема, нечітко визначено методологію облікової оцінки довгострокової дебіторської заборгованості, на яку нараховуються відсотки; залишається незрозумілою методика оцінки інших видів довгострокової дебіторської заборгованості (на яку не нараховуються відсотки); недостатньо чітко визначено процедуру оцінки дебіторської заборгованості, не пов'язаної із реалізацією продукції, товарів, робіт, послуг. Тому необхідно удосконалити нормативну документацію в частині застосування окремих методів облікової оцінки дебіторської заборгованості підприємства та її наближення до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: затв. наказом М-ва фінансів України від 08.10.1999 р. № 237. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності». URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_013.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід». URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_025.
4. Міжнародний стандарт фінансової звітності 9 «Фінансові інструменти». URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_016.
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка». URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_015/paran474#n474.
6. Єдинак Т.С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах фінансово-економічної кризи. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2009. № 3. С. 54-57.
7. Тирінов А.В. Особливості визнання та облікової оцінки дебіторської заборгованості підприємства. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. Випуск 5-2 (05) / 2016. С. 114-116. URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Адамов О.В.

студент,

*Київський національний університет
імені Тараса Шевченка*

СТАНОВЛЕННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УКРАЇНІ

Збереження ПДВ в Україні, як податку є питанням вже фактично вирішеним і безповоротним. Останнім аргументом на цю користь стала законодавча декларація України з прагнення до вступу до Європейського Союзу. На цьому шляху Україна має привести всі свої законодавчі норми у відповідність до стандартів і правил ЄС. Однією з таких вимог є використання у країнах-членах ЄС податку на додану вартість. Тому питання заміни ПДВ в Україні на інші податки, наприклад податок із продажу, втрачає свою актуальність та сенс. Другим аргументом на користь безальтернативності ПДВ в Україні є велика питома вага наповнення дохідної частини бюджету, що становить майже третину. В такому випадку державі складно буде відмовитись від цього податку не маючи більш стабільні, альтернативні податки-замінники. Тому залишається лише відкритим питання підвищення ефективності справляння та адміністрування ПДВ в Україні і країнах ЄС.

Негативна сторона ПДВ полягає у тому, що його справляння передбачає необхідність авансової сплати до бюджету. Фактично від цього виграє держава отримуючи додатковий фінансовий ресурс для «латання» бюджетних дір, а підприємства виробники втрачають обігові кошти. Саме ця причина, завжди і насторожує бізнес-середовище, коли приймаються будь які законодавчі ініціативи стосовно коригування умов та процедур справляння даного податку. ПДВ фактично гальмує розвиток суб'єктів господарювання в Україні, але дає можливість отримання кредиту державі.

З огляду на те, що ПДВ фактично сплачує кінцевий споживач продукції, виникає постійна потреба у відшкодуванні цього податку експортерам та унеможливлення корупційної складової під час цього процесу. Як зазначив у своїх дослідженнях Д. Боярчук: «Філософія ПДВ передбачає, що його платять громадяни тих країн, де продається кінцевий товар. Коли продукція перетинає кордон, виникає проблема подвійного оподаткування. Тому країни домовилися, що під час експорту товару виробник просто повертає з бюджету сплачений авансом ПДВ» [1, с. 7]. Отже, основне завдання адміністрування, є контроль над цими операціями і впровадження ефективної системи з усунення дублювання виплати ПДВ та унеможливлення недобросовісного його повернення.

Незважаючи на значну кількість наукових праць щодо даної проблематики, ряд питань, пов'язаних із функціонуванням ПДВ досліджено

фрагментарно, без застосування комплексного підходу. Специфіка вимагає адекватного її відображення при формуванні податкового механізму, що обумовило необхідність поглиблення наукових досліджень.

За час становлення ПДВ в Україні відбулося багато реформ та знакових подій для податкової системи України. З часу проголошення державного суверенітету Україна стала на шлях створення власної національної податкової системи. Одним з перших законів з питань оподаткування був Закон України «Про податок на добавлену вартість», підписаний 20 грудня 1991 року. Незважаючи на певні недоліки, цей Закон відіграв помітну роль в економічному житті країни, увівши в податкову систему податок на додану вартість. Подальші внесені зміни та прийняття нових законів значно вдосконалили його, врахувавши інтереси держави і платників податків.

З часу прийняття першого Закону України «Про податок на добавлену вартість» від 20.12.1991 р. видано ще чотири законодавчі акти, якими вносились зміни та доповнення до Закону. Пізніше став діяти Декрет Кабінету Міністрів України від 26.12.1992 р. «Про податок на добавлену вартість», до якого 13 разів вносились зміни та доповнення [2].

Відповідно до досліджень С. Братушкі та Є. Кононця виділено три основних етапи становлення ПДВ в Україні [3]:

I Етап (1991–1997 рр.) – прийняття Закону України «Про податок на добавлену вартість» від 1992 року.

II Етап (1997–2011 рр.) – прийняття Закону України «Про податок на додану вартість» від 1997 року.

III Етап (2011–до тепер) – прийняття Податкового кодексу України від 2011 року.

На сьогоднішній день податок на додану вартість в Україні регулюється Податковим Кодексом України, що прийнятий Верховною Радою України у 2011 році зі змінами і доповненнями. З часу введення податку на додану вартість у систему оподаткування він відіграє значну роль не тільки в наповненні Державного бюджету України, а й реалізації економічної політики держави. Незважаючи на значну роль податку на додану вартість в економічному механізмі господарювання, останніми роками висловлюється значна кількість критичних зауважень. В окремих випадках пропонувалося взагалі скасувати цей податок і ввести, наприклад, податок з продажу товарів.

При запровадженні нового Податкового Кодексу України зберегли практику надання державі кредиту юридичними особами, який названо податковим кредитом, але з окремими поправками. А саме: по-перше, кредитором має бути підприємство, яке реалізує товари (роботи, послуги), а не покупець; по-друге, до надання кредиту державі доцільно залучити лише переважно платоспроможні підприємства; по-третє, термін погашення кредитів треба визначити в межах звітного податкового періоду; по-четверте, погашення наданого кредиту може здійснюватись державою шляхом перерахування коштів на поточний рахунок кредитора або шляхом заліку, тобто зменшення його податкового зобов'язання.

Податок на додану вартість в бюджеті країни відіграє важливу роль. На нинішньому етапі розвитку країни він служить стимулюючим важелем впливу

на агропромисловий сектор та інші галузі економіки. До найбільш цінних економічних переваг податку на додану вартість належить його здатність не спотворювати поведінку платників, як учасників господарсько-комерційного процесу та не міняти економічних рішень під впливом ПДВ. Проте, необхідно також враховувати те, що використання ПДВ Україною характеризується не лише його позитивними сторонами. Цілий ряд спірних, або негативних моментів роблять дуже актуальними дискусії щодо необхідності справляння даного податку. Разом з тим не завжди сам по собі ПДВ здатний принести успіх. Через свою адміністративну важкість податок на додану вартість малоефективний в тих країнах, які ще не досягли рівня впорядкованої ринкової економіки, високої фіскальної дисципліни, цивілізованої громадської поведінки. Вдосконалення податкового законодавства та усунення окремих його недоліків позбавить противників цього закону підстав для критики і збереже державні кошти в бюджеті.

Підсумовуючи проведене дослідження стверджуємо, що безповоротний характер шляху розвитку ПДВ в Україні є очевидний та покликаний Євроінтеграційними прагненнями нашої держави. Результати аналізу історії податкових реформ в Україні з дати виникнення ПДВ у 1992 році, дають змогу виявити закономірність, що на їх початку завжди політики використовували тему скасування ПДВ для своїх програмних гасел, і представляли цю ініціативу, як основний рушій розвитку економіки України, але до конкретних рішень і дій ніколи не доходило. Це відбувалось тому, що по перше, як було вже зазначено, ПДВ приносить значні доходи до державної казни, а по друге, дає широкі можливості корупційних зловживань та системного хабарництва, що є ресурсом для фінансування політичних партій тих самих політиків.

Напевно саме тому Сполучені Штати Америки і не мають цього податку. У США вважають, що ПДВ заважає внутрішній торгівлі і доцільність введення його на федеральному рівні також є шкідливою для економіки країни. Широке використання цього податку на сьогоднішній день мають близько 140 країн світу. Багатьом країнам його впровадження було нав'язане, як вимога до пакету реформ міжнародних фінансових інституцій, що давали фінансову допомогу на становлення демократичних та економічних перетворень в цих країнах.

Оптимальним шляхом податкового розвитку України є вдосконалення способів і процедур справляння та адміністрування ПДВ з метою гармонізації законодавчих норм і процесів з директивами Європейського Союзу.

Список використаних джерел:

1. Боярчук Д. Цікаві факти про ПДВ. Проект «Популярна економіка: ціна держави» (№ 26) 12 грудня 2014 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cost.ua/files/vat-report.pdf>.
2. Прокопчук О.Т. Класифікаційні ознаки податку на додану вартість / Прокопчук О.Т. // Збірник наукових праць Уманського державного аграрного університету. – 2009. – Вип. 70. – Ч. 2: Економіка. – С. 144-151.
3. Братушка Е. С. Генеза податку на додану вартість в Україні та світі / Е. С. Братушка, Є. В. Кононець // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка», № 4, 2014.

Житкевич Д.О.

магістр,

Науковий керівник: Алескерова Ю.В.

доктор економічних наук,

старший науковий співробітник, доцент,

Вінницький національний аграрний університет

ПЕРЕСТРАХУВАННЯ РИЗИКІВ ПРИ СТРАХУВАННІ МАЙНА

Перестрахованням займалося чимало вітчизняних (Базилевич В. Д., Морозова І. Л., Осадець С. С., Татаріна Т. В.) та зарубіжних (Бланд Д., Пфайффер К.) вчених.

Перестраховання, як і будь – яке інше спрямування у діяльності страховика (чи перестраховика), переслідує певні цілі, що виявляються через характерні тільки даному бізнес-процесу функції. Існує багато підходів до їх визначення.

Наприклад, в Україні поширена наукова думка, що основною функцією перестраховання є вторинний розподіл ризику, тобто відповідальність страхової компанії розподіляється між двома або багатьма страховиками як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку, завдяки чому досягається кількісна та якісна збалансованість страхового портфеля страховика [11].

Наприклад, такої думки дотримуються представники наукової школи Київського Національного Університету імені Тараса Шевченка (Базилевич В. Д., Морозова І. Л.). Частково ми згодні з такою позицією та формулюваннями, але якщо розглядати функції перестраховання зі сторони прийому на страхування великих ризиків, а промислові підприємства мають такі великі ризики, то перестраховання виконує функцію вторинного перерозподілу лиш умовно.

Український страховик, приймаючи на страхування багатомільйонні ризики промислових підприємств, тримає на власному утриманні зовсім незначні частки ризиків та частки перестраховика можуть досягати 99%.

На думку Інституту Лондонських Страховиків (Chartered Insurance Institute), розподіл ризику відбувається, якщо утримання сторони, зацікавленої у диверсифікації ризику (страховика), становить суттєву частку (мінімум 20-30%), в іншому ж випадку відбувається фактичне фронтування ризику (передача відповідальності по ризику практично в повному об'ємі).

Сторона, яка виконує фронтування ризику, має всі ознаки посередника, так як по суті не несе на собі ризику, а всі витрати, що пов'язані з виконанням зобов'язань в межах власного мінімального утримання, компенсує за рахунок прибутку отриманого внаслідок різниці страхового та перестрахового тарифу.

Тому при страхуванні майна підприємств можна говорити про зміну класичної моделі взаємодії «страхувальник-страховик-перестраховик», де головними суб'єктами є страхувальник та перестраховик, між якими відбувається первинний перерозподіл.

Облігаторне перестраховування передбачає обов'язкову передачу перестраховальником раніше узгодженої частини ризику за всіма покриттями. Перестраховик також обов'язково має приймати ці частини ризиків згідно з умовами договору. Перестраховальник передає всі ризики які підпадають під умови договору облігаторного перестраховування за конкретно встановлений період дії договору.

Переваги облігаторного перестраховування полягають у наступному [5]: – рівномірний розподіл ризиків (перестраховальник зобов'язаний передавати всі ризики, як більш, так і менш сприятливі, що сприяє рівномірному розподіленню); – автоматичність прийняття ризиків в перестраховування, що потребує значно менших витрат, пов'язаних з обробкою ризиків, скороченні часу на андерайтинг; – можливості розвитку довгострокових відносин між сторонами; – підтримка перестраховика, яка надає більшої свободи цеденту щодо проведення страхових операцій, розширення бізнесу. Виникають ситуації, коли облігаторного перестраховування недостатньо. В такому випадку необхідно додатково скористатися факультативним перестраховуванням. Як і у випадку з факультативом при виборі методу, форми та самого перестраховика – артнера мають значення наступні фактори [8]: – розмір власного утримання страховика. Навіть при невеликих розмірах власного утримання українських страховиків у порівнянні з прийнятою відповідальністю, даний показник має визначальне значення при виборі конфігурацій перестрахового захисту. Варіанти власного утримання розраховуються як актуарно, так із застосуванням управлінського рішення, що базується на досвіді роботи страховика та ринку страхування, та враховує інші (які неможливо врахувати при математичних розрахунках) суб'єктивні фактори; – бюджет витрат на перестраховий захист (від його величини залежить якість перестрахової послуги).

Під якістю в першу чергу розуміється фінансова надійність перестраховика, що й по суті визначає надійність надання страхового захисту прямим страховиком, так як саме перестраховик несе основну частину відповідальності по ризику. Негативна тенденція в наш час виникає наступна. Як уже зазначалося, якщо перестраховик несе більшу частину відповідальності, то ціна на перестраховий захист формує ціна на страхування. Реалії сьогодення абсолютно протилежні. Страхові компанії в гонитві за клієнтом демпінгують, знижуючи тарифні ставки, що в свою чергу впливає на можливий бюджет витрат на перестраховий захист); – необхідність у певному виді перестрахового захисту. Виникають ситуації у страховика, коли необхідно перестрахувати ризик «подешевше» та «формально» виконуючи норми законодавства.

Дана ситуація може виникнути у результаті збою в бізнес-процесі страховика при передачі ризику в перестраховування та закінчення строку дії договору страхування. Або наприклад, страховик володіючи певним бюджетом на перестраховування, приймає рішення скористатися послугами перестраховика, що має середній рейтинг фінансової стійкості, але досвід співпраці має позитивний характер (в тому числі на етапі врегулювання збитків).

В такому випадку економляться фінансові ресурси страховика, що збільшують його фінансовий результат. Даний фактор можна назвати «якість

перестраховання»; – наявність портфелю ризиків страхування майна; – участі перестраховика у можливих збитках. При пропорційному перестрахованні участь перестраховика у збитку встановлюється за здалегідь.

Для того, щоб проаналізувати наявний портфель ризиків страхування майна потрібно використовувати профіль ризиків, що являє собою зведену таблицю даних по певному страховому портфелю ризиків, яка дозволяє проаналізувати кількість договорів страхування, загальну страхову суму по всім договорам, загальну страхову премію, кількість та суму заявлених та сплачених збитків, рівень виплат та збитковості [6]. Страхова сума по ризику може навіть не перевищувати встановлений страховиком оптимальний розмір власного утримання для майнового портфелю ризиків, в такому випадку взагалі не потрібен розгляд варіантів перестраховання. Але, ми перш за все говоримо про майно промислових підприємств, де страхові суми становлять сотні мільйонів та мільярдигривень.

Такі суми жодна українська страхова компанія одноосібно утримувати не може, тому потрібно застосовувати механізм перестраховання. В нашому дослідженні ми використовуємо математичний підхід до визначення власного утримання перестраховальника.

Головним критерієм оцінки ефективності від встановленого розміру власного утримання є фінансовий результат від його використання та паралельного застосування конкретних перестрахових програм. Чим більший фінансовий результат від використання конкретної форми та методу перестраховання із паралельним використанням розрахованого оптимального розміру власного утримання, тим більша його ефективність та користь для сторін договору перестраховання.

Перерозподіл у структурі вихідного перестраховання станом на 31.12.2016 порівняно з 2015 роком відбувся на користь таких видів страхування, як: страхування вантажів та багажу (з 24,0% до 27,5%); медичного страхування (з 1,5% до 1,8%). При цьому, у структурі вихідного перестраховання відбулося зменшення з наступних видів страхування: страхування відповідальності перед третіми особами (з 10,6% до 8,2%); страхування фінансових ризиків (з 17,3% до 15,9%).

Список використаних джерел:

1. Алескерова Ю.В. Сільськогосподарське страхування: Теорія, методологія, пратика / Ю.В. Алескерова // Вінниця: ТОВ «Видавництво – друкарня ДІЛО». – В.: 2015. – 368 с.
2. Інформаційний портал Верховної Ради України / Закон України «Про страхування» – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
3. Інформаційний портал інтернет-журналу про страхування «Форіншурер» / Рейтинги страховиків – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.forinsurer.com/ratings/.
4. Інформаційний портал Державної служби статистики України – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.smida.gov.ua.
5. Страхування: Підручник / Керівник авт. колективу і наук. ред. С.С. Осадець. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.
6. Інформаційний портал довідника «Академік» / Визначення поняття профілю ризиків – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dic.academic.ru/>.
7. Straub E. Non-life Mathematics. Berlin: Springer-Verlag, 1988., P. 138. 8. Пфайффер К. Введение в перестрахование. Пер. с нем., М., 2000, С. 125.

8. Поводирьова Д.О. Перестраховання як засіб забезпечення фінансової стійкості страхової компанії: проблеми і перспективи розвитку / Д.О. Поводирьова // Молодіжний науковий вісник Української академії банківської справи НБУ. Сер. Економічні науки: збірник наукових праць студентів, магістрантів та молодих вчених / ДВНЗ «УАБС НБУ». – Суми, 2012. – С. 476-482.

9. Інформаційний портал Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг / Підсумки діяльності страхових компаній за 2013 рік – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_%202013.pdf.

10. Страхування в запитаннях та відповідях: навч. посібник / Н.О. Долгошея. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 318 с.

Кисіль С.С.

аспірант,

*Науковий керівник: **Войтюк А.В.***

кандидат економічних наук,

старший науковий співробітник,

ННЦ «Інститут аграрної економіки»

ГОЛОВНІ ТРЕНДИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Трансформаційні економічні зміни та фінансові дисбаланси, що відбуваються в економічній та фінансовій системі України вимагають значного переосмислення сутності та інструментів забезпечення фінансування діяльності економічних суб'єктів.

Концептуальною складовою нової моделі економіки, яка забезпечує розвиток та конкурентоспроможність за умов глобалізаційних процесів, притаманних світовій економіці, є економіка знань. Це нова економічна модель, яка ґрунтується на системному поєднанні знань людини й економіки та створює умови для інноваційного розвитку.

Організація кредитних відносин аграрної галузі значною мірою визначає функціонування та розвиток сільського господарства, як стратегічної галузі та локомотива національної економіки. В умовах обмеженості власних фінансових ресурсів та складності залучення зовнішніх фінансових ресурсів, банківський кредит відіграє вагомий роль у забезпеченні інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств та їх економічного зростання. Проте, результативність процесу кредитування визначається сукупністю чинників: нормативно-правове забезпечення, регуляторна діяльність Національного банку України, забезпеченість довгостроковими фінансовими ресурсами, методи та інструменти управління кредитними ризиками, механізм повернення довгострокових кредитів.

Фінансову ситуацію в аграрній галузі ускладнює обмеженість доступу до кредитних ресурсів для вітчизняних сільськогосподарських підприємств. Негативним чинником, що ускладнює процес кредитування є фінансовий стан банківської системи в Україні протягом останніх років. Також специфічні галузеві особливості, притаманні сільськогосподарському виробництву необхідно враховувати в процесі кредитування сільськогосподарських підприємств.

Фінансове забезпечення діяльності аграрних формувань знаходиться у нерозривному зв'язку із галузевою специфікою їх діяльності, що впливає визначальною мірою на особливості формування фінансових ресурсів, здійснення їх нагромаджень, напрями використання. Динамізм фінансових ресурсів в процесі функціонування аграрних формувань, їх багатогранна та різноаспектна економічна будова створюють чимало труднощів щодо забезпеченості та ефективного використання фінансових ресурсів за сучасних фінансових реалій як глобального, так і локального рівнів [4].

Особливого системного підходу та застосування специфічних фінансових інструментів потребує питання кредитування інноваційної діяльності.

Кредитування інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств потребує формування банками адекватної кредитної політики, яка б враховувала галузеві особливості виробничого відтворення та існуючі ризики.

В Законі України «Про інноваційну діяльність», зазначені джерела фінансової підтримки інноваційної діяльності є: кошти державного бюджету; кошти місцевих бюджетів; власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ; власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності; кошти (інвестиції) будь-яких фізичних і юридичних осіб; інші джерела, не заборонені законодавством [5].

Впровадження інноваційних проектів супроводжується значними фінансовими, технічними та підприємницькими ризиками. При цьому прибутковість ефективного інноваційного продукту часто буває дуже високою. Тому держава повинна забезпечити надання підтримки інноваційно-активним підприємствам. Для цього необхідно впровадити різноманітні інструменти державного стимулювання, що забезпечить підтримку розвитку інноваційної діяльності [2].

Досвід економічно розвинутих країн уможливорює наявність таких принципів фінансування інноваційної діяльності: чітка цільова орієнтація на швидке й ефективно впровадження сучасних науково-технічних інновацій; різноманітність джерел фінансування; обґрунтованість та юридична захищеність методів акумуляції коштів; гнучкість системи фінансування всіх етапів життєвого циклу інновацій [4].

Система пільгового кредитування аграрної галузі функціонує в Україні з 2003р. Особливістю цієї системи є надання кредитів з частковим погашенням кредитних ставок за рахунок коштів Державного бюджету [4]. Загалом програмою державного пільгового кредитування скористалися у 2015 році 630 сільськогосподарських підприємств, а у 2016 р. понад 500 [6].

Очевидно, що розбудова інноваційної економіки в АПК потребує значних ресурсів, зокрема достатнього обсягу фінансового забезпечення пріоритетних

напрямів аграрного виробництва, що неможливо без оптимізації формування та ефективного використання фінансових потоків аграрної сфери [4].

Надзвичайно важливого значення в інноваційній діяльності сільськогосподарських підприємств набуває фінансова забезпеченість кредитними ресурсами. Оскільки від своєчасності та стабільності доступного фінансування, визначальною мірою залежить інноваційний розвиток, прибутковість і конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств.

Список використаних джерел:

1. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації [Монографія] / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – 56 с.
2. Бачевська І.П. Інноваційна діяльність в Україні: інструменти та механізми державного впливу [Електронний ресурс] / І.П. Бачевська // Режим доступу: [http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2014-02\(12\)/11.pdf](http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2014-02(12)/11.pdf). – Назва з екрана.
3. Гришов В.В. Управління інноваційною діяльністю підприємств аграрної сфери в контексті формування фінансових потоків [Електронний ресурс] / В.В. Гришов, В.В. Лебедева // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». – 2012. – № 2. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/chem_biol/Vsnau/2012_2/9Lebedeva.pdf. – Назва з екрана.
4. Зеліско І.М. Управління фінансовим забезпеченням діяльності аграрних холдингів / І.М. Зеліско // Інвестиції: практика та досвід.–2016. – № 24. – С. 7-10.
5. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 16.10.2012 № 5460-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40>. – Назва з екрана.
6. Стан галузей АПК у 2015-2016 рр. [Електронний ресурс] / Міністерство аграрної політики та продовольства України. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/monitoring?nid=19035>. – Назва з екрана.

Кохно І.І.

студент,

Науковий керівник: Швець В.Г.

доктор економічних наук, професор кафедри,

Київський національний університет

імені Тараса Шевченка

МЕТОДИКА ЗДІЙСНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ТА КОНТРОЛЮ НА ОСНОВІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних нестабільних економічних умовах розвитку ринкових відносин фінансова стійкість підприємства набуває першочергового значення. У зв'язку з цим підвищується роль проведення фінансового аналізу, здійснення якого дозволяє виявити слабкі місця в роботі підприємства і своєчасно зреагувати на зміни у зовнішньому середовищі, шляхом прийняття коригувальних заходів, необхідних для виживання на ринку в умовах конкурентної боротьби.

Обліковий процес завершується складанням фінансової звітності про господарську діяльність підприємства. Правові основи з питань складання фінансової звітності регламентуються Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», а також Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку НП(С)БО 1.

Відповідно до статті 1 Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» користувачами фінансової звітності є фізичні або юридичні особи, які потребують інформації про діяльність підприємства для прийняття рішень [1].

Звітність являє собою систему показників у формі таблиці, які відображають обсяг і результати діяльності підприємства. Її складання завершальний етап облікової роботи. Фінансова звітність визначена НП (С)БО 1 як бухгалтерська звітність і відображає фінансовий стан підприємства та результати його діяльності за звітний період. Метою такої звітності є забезпечення загальних інформаційних потреб широкого кола користувачів, які покладаються на неї як на основне джерело фінансової інформації під час прийняття економічних рішень. Для прийняття економічних рішень користувачам фінансових звітів необхідна інформація про фінансовий стан, результати діяльності та зміни у фінансовому стані підприємства [2].

Фінансова звітність повинна задовольняти потреби тих користувачів, які не можуть вимагати звітів, складених з урахуванням їх конкретних інформаційних потреб [3, с. 134].

Головні вимоги до звітності – це реальність, ясність, своєчасність, єдність методики звітних показників, порівнянність звітних показників з минулими. Якісні характеристики фінансової звітності такі: інформація, яка надається у фінансових звітах, повинна бути дохідлива і розрахована на однозначне тлумачення її користувачами за умови, що вони мають достатні знання та зацікавлені у сприйнятті цієї інформації [4]

Фінансовий аналіз являє собою особливі методи оцінки і прогнозування фінансового стану підприємства на основі його бухгалтерської звітності. Метою проведення фінансового аналізу на підприємстві є виявлення тенденцій зміни фінансового становища підприємства в минулому, оцінка поточного стану справ, обґрунтування можливого розвитку в майбутньому, а так само визначення ступеня операційних і фінансових ризиків підприємства.

Проведення фінансового аналізу на підприємстві може бути виконано різними методами, які включають в себе цілі та завдання, а так само наділені індивідуальними характеристиками.

Надмірне прагнення до деталізації фінансового аналізу зумовило розробку, розрахунок і поверхове використання надлишкової кількості фінансових коефіцієнтів, тим більше, що більшість з них знаходяться у функціональній залежності [5].

Враховуючи вище сказане, на нашу думку, доцільніше проводити комплексний фінансовий аналіз із залученням всіх цих методів за спеціальним алгоритмом, який представлено на рис. 1.



Рис. 1. Алгоритм проведення комплексного фінансового аналізу

Примітка: власна розробка автора

Суть даного методу полягає в проведенні фінансового аналізу поетапно. На кожному етапі менеджер досліджує фінансову звітність підприємства. Якщо результати даного аналізу є допустимими, то менеджер переходить до наступного виду аналізу. Якщо ж результати, є незадовільними, або припускається, що мало місце перекручування інформації, менеджер повертається на етап нижче та шукає можливі помилки, або прогалини у фінансовій інформації.

На думку С. П. Чорнуцького контроль власника складається з внутрішньо-системного та внутрішньогосподарського контролю.

Згідно з цим, внутрішньосистемний контроль являє собою контроль за виконанням певних планових завдань із виробничої і фінансово-господарської діяльності. В свою чергу, внутрішньогосподарський контроль являє собою перевірку всіх операцій у структурних підрозділах з метою недопущення перевитрат матеріальних та фінансових ресурсів, виконання виробничих планів раціонального використання робочої сили, впровадження нових методів і прогресивних технологій в бригадах, дільницях і т. д.

У здійсненні внутрішньогосподарського контролю на підприємствах провідне місце займають працівники бухгалтерії, зокрема головні бухгалтери. Функції контролю головний бухгалтер здійснює особисто і через апарат бухгалтерії. На великих підприємствах є спеціалісти, на яких покладені обов'язки контролерів (економісти-ревізори) [6].

Отже, фінансовий аналіз грає велику роль в житті підприємства. Спираючись на результат фінансового аналізу, керівник розробляє план фінансового оздоровлення підприємства. На основі даних, отриманих в результаті фінансового аналізу, менеджерами вибирається господарська політика, стратегія розвитку, мета і завдання організації.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р., № 996-XIV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Теорія бухгалтерського обліку: [монографія] / [М. Добія, Ш. Сандер, Р Матезіч та ін.]; за ред. Л.В. Нападовської. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. – 735 с.
3. Бутинець Ф.Ф. Стандарти аудиту, надання впевненості та етики Міжнародної федерації бухгалтерів: тести; [навч. посіб. для ВНЗ] / за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця; 3-є вид., перероб. і доп. – Житомир: ПП «Рута», 2006. – 208 с.
4. Кулинич М.Б. Удосконалення методики складання та аналізу фінансової звітності підприємств / М.Б. Кулинич, Н.І. Коваль // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. Випуск № 6. – 2016. – С. 367-372.
5. Малышкин А.И. Финансовая отчетность предприятия: Международные и национальные стандарты: [учеб. пособ.] / А.И. Малышкин. – Киев – Львов, 2009. – 280 с.
6. Чорнуцький С.П. Внутрішній контроль: оцінка стану // Фінансовий контроль. – 2007. – № 4 (39).

Овчаров М.Я.

магістр,

Науковий керівник: Алескерова Ю.В.

доктор економічних наук,

старший науковий співробітник, доцент,

Вінницький національний аграрний університет

ІННОВАЦІЙНІ БАНКІВСЬКІ ТЕХНОЛОГІЇ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Інвестиційна діяльність банківських установ характеризується позитивними результатами як для економіки країни, так і для банків зокрема. На макрорівні кредитно-інвестиційні операції банків забезпечують стимулювання розвитку аграрного сектору економіки для оновлення своєї матеріально– технічної бази, впровадження інноваційних технологій, що потребує довгострокових фінансових ресурсів.

Але незадовільний фінансовий стан багатьох аграрних підприємств, відсутність ліквідної застави за кредитом, відсутність позитивної кредитної історії ускладнюють, а в окремих випадках – унеможливають отримання банківських кредитів, особливо на довготривалий строк. Тому у статті розглядається сучасний стан забезпечення підприємств аграрної сфери банківськими інвестиційними кредитами, визначено основні проблеми, які перешкоджають ефективному процесу інвестиційного кредитування сільськогосподарських підприємств.

Без інновацій неможливо підвищити конкурентоспроможність української сільськогосподарської продукції, без інвестицій – здійснити ринкові перетворення та втілити їх у життя. Сучасний стан економіки зумовлює численні виклики, відповідати на які потрібно сільськогосподарським

підприємствам, які хочуть успішно працювати у нових ринкових умовах. Тому сільське господарство потребує розробки та впровадження механізмів фінансування, які б давали можливість максимально задовольняти потреби аграріїв у фінансових ресурсах, враховувати та страхувати ризики, залучати інноваційні продукти та з їх використанням виробляти якісну та конкурентоспроможну продукцію. Основним шляхом вирішення фінансово-економічних проблем сільськогосподарських підприємств України є створення сприятливих умов для розвитку інвестиційного процесу та притоку іноземних інвестицій у галузь. Інвестиційний кредит для аграріїв є одним із найважливіших зовнішніх джерел інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств.

Фінансовий фактор інвестиційної привабливості як інноваційний – багатогранний. При підвищенні темпів інфляції на 1% динаміка інвестиційної активності знижується у середньому на 0,4% [3].

Ще одним суттєвим чинником, який нависатиме над рейтингом України, є високий ризик оголошення дефолту. На інвестиційний процес істотно впливає стан ринку кредитного капіталу, тобто рівень розвитку кредитно-фінансової інфраструктури території. Будь-яку інноваційну діяльність складно розглядати без її інвестиційного та ресурсного забезпечення. На сьогодні інвестиції є найважливішим засобом забезпечення умов виходу з економічної кризи, структурних зрушень у народному господарстві, забезпечення технічного прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності. На жаль, внутрішніх джерел фінансування, таких, як, наприклад, одержаний прибуток, не вистачає для подальшого інвестування підприємств аграрного сектору.

Ситуація, яка склалася в країні останніми роками, ще більше ускладнює здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності. Саме тому слід розглянути кредит як один із основних методів забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку агроформувань. Інвестиційний кредит є важливою категорією ринкової економіки, що відображає реальні зв'язки і відносини економічного життя суспільства. Опосередковуючи всі стадії відтворювального процесу, інвестиційний кредит сприяє досягненню найвищої рентабельності виробництва і прибутковості капіталу. Інвестиційний кредит – це економічні відносини між кредитором і позичальником з приводу фінансування інвестиційних заходів на засадах терміновості, поворотності та платності.

Необхідність інвестиційного кредиту пов'язана з об'єктивною розбіжністю у часі руху матеріальних і грошових потоків, що виникає в процесі відтворення суспільного продукту. Потреба в інвестиційному кредиті виникає через різницю у розмірі і термінах повернення капіталу, авансованого у виробництво, а також у зв'язку із необхідністю одночасної інвестиції великих грошових коштів для розширення виробничого процесу [2]. Структурні та динамічні зміни у фінансовому забезпеченні інвестиційних процесів в українській економіці, які відбулися останніми роками, не лише об'єктивно підвищили роль кредиту як фінансового джерела інвестицій, а й суттєво загострили проблеми банків та реального сектору економіки.

Сільське господарство насамперед орієнтоване на виробництво продуктів харчування. Через зростання кількості населення планети попит на продукти харчування буде тільки збільшуватись та ніколи не зникне. Це дуже і дуже сильний аргумент для інвесторів. Адже для інвестора найголовніше, щоб об'єкт інвестицій постійно зростав та приносив прибуток. Ще один незаперечний плюс на користь сільськогосподарських інвестицій – наявність неосвоених потужностей у країнах, що розвиваються, які володіють усім необхідним для успішної сільськогосподарської діяльності, однак не займаються нею через відсутність фінансування. Сьогодні практично всі сільськогосподарські підприємства на території України є якщо не збитковими, то працюють з мінімальним рівнем прибутку.

Сільське господарство України вимагає кардинальної модернізації, проте власних коштів та державних вливань для цього недостатньо. Стабільні та стійкі інвестиції в сільське господарство здатні створити умови для розвитку нових інноваційних технологій.

Варто розуміти, що інвестори вкладають гроші тільки в ті галузі, які володіють прийнятним рівнем рентабельності [3]. Саме тому залучення іноземних та вітчизняних інвестицій у сільське господарство має вирішальні значення для майбутнього цієї галузі.

Найбільшим зовнішнім інвестором вітчизняного сільського господарства традиційно виступав Кіпр із 224,2 млн доларів США. Обсяг інвестицій звідси протягом останнього року скоротився на 40%. Також суттєво скоротили свої частки США, які вивели 18,7 млн доларів США (-49%) та Віргінські острови – 13,3 млн доларів США (-41%). Попри це інтерес до України проявили: Китай, який подвоїв обсяг своїх інвестицій (+2,4 млн доларів США), Туреччина (+1,8 млн доларів США або 35%) та Ізраїль (+1,8 млн доларів США або 235,9%) [3].

Основними чинниками зниження інвестиційної активності в АПК, як і у вітчизняній економіці загалом, є відсутність економічної і політичної стабільності в Україні, військові дії на сході, низькі рейтинги інвестиційної привабливості української економіки, високий рівень ризиків, суттєве звуження ринку через різке скорочення купівельної спроможності населення.

Зважаючи на значну потребу українських сільськогосподарських підприємств у кредитних ресурсах, постає необхідність удосконалення їх механізмів. Важливим напрямком подальшого розвитку процесу інвестиційного кредитування сільського господарства в Україні є формування прозорої системи взаємодії Кабінету Міністрів України, Міністерства аграрної політики та продовольства України, комерційних банків та Національного банку України (НБУ).

Надання державних гарантій за інвестиційними кредитами дасть змогу знизити кредитний ризик, що дозволить знизити відсоткові ставки за кредитами та дасть можливість збільшити доступ до кредитних ресурсів для потенційних позичальників. Але поряд з цим механізм надання державних гарантій має бути виваженим, оскільки неповернення позичальником кредиту призведе до витрачання коштів державного бюджету. Важливо також долучити до співпраці небанківських фінансових посередників, зокрема

страхові компанії. Для активізації страхування сільськогосподарських підприємств потрібне визначення якнайповнішого кола ризиків, пов'язаних з діяльністю сільськогосподарських підприємств [6].

Складний фінансовий стан більшості сільськогосподарських підприємств за останні роки призвів до максимального спрощення технологій, відмови від низки необхідних технологічних операцій. Тобто здійснення інноваційної діяльності потребує залучення додаткових джерел фінансування, таких, як довгострокові кредити банків, проте на сьогодні отримати аграріям такі кредити практично неможливо.

Це пов'язано з тим, що банки не беруть до уваги потреби суб'єктів аграрних підприємств.

Інновації, спрямовані на створення нових потреб, досить рідкісні, оскільки вимагають наявності у банку певного творчого й інвестиційного потенціалу, підкріпленого результатами ретельного маркетингового і соціологічного дослідження, окрім того ця підгрупа інновацій несе значні ризики у разі недостатньої повноти даних, отриманих у результаті дослідження ринку, а також помилковості прийнятого управлінського рішення.

Одним із найбільш поширених у діяльності комерційних банків кредитних продуктів є кредит на придбання і модернізацію основних засобів. Його цільовим призначенням може бути фінансування придбання, ремонту, модернізації основних засобів, розширення наявного виробництва, впровадження нових технологій, розвиток науково-технічної та інноваційної діяльності, розвиток експортних операцій й імпортозаміщення. Цей продукт розроблявся для задоволення потреб клієнтів у середньострокових та довгострокових фінансових ресурсах. Сільськогосподарська галузь забезпечена технікою лише на 60% від потреби, крім того, понад 80% парку сільськогосподарської техніки вже відпрацювали свій амортизаційний строк, унаслідок чого близько 12-15% зернових залишаються на полях щорічно [4]. Наведені показники свідчать про значний розрив у технічному оснащенні аграрного сектору країни, а також про підвищену потребу підприємств у значних фінансових ресурсах та необхідність участі держави в цьому процесі. Необхідність державної підтримки та створення сприятливих умов для ефективного здійснення підприємницької діяльності суб'єктами аграрної сфери, в тому числі через банківське інвестиційне кредитування, підтверджується тим, що аграрний сектор поступово відновлює позицію ключової галузі економіки. На практиці кредитування вітчизняними банками сільськогосподарських підприємств ще не набуло широкого розповсюдження. Це обумовлено багатьма причинами, серед яких найбільш суттєвими є фінансовий стан позичальника та його спроможність щодо забезпечення повернення позики. У цій ситуації існує необхідність пошуку нових сегментів для кредитування інвестиційно-інноваційного розвитку аграрних підприємств. Важливе значення в інвестиційному процесі мають стан засобів виробництва (ступінь зношеності основних фондів) і показники ефективності виробництва (загальна рентабельність на гривню собівартості, відношення прибутку до вартості реалізованої продукції, відношення прибутку до загальної суми активів, відношення прибутку до виробничих фондів і оборотних засобів).

Саме ці чинники формують основу виробничого фактора інвестиційної привабливості, оскільки виражають кінцеві показники фінансово-економічної діяльності [3]. Банківські установи можуть запропонувати своїм клієнтам біля 200 видів різноманітних банківських продуктів та послуг, але головним для сільськогосподарських підприємств було і залишається інвестиційне кредитування на довгостроковій основі. Саме довгострокові кредити можуть вивести сільськогосподарські підприємства з кризового стану, допоможуть здійснити повне технічне переозброєння виробництва із застосуванням інноваційної складової; поповнять оборотні фонди; зроблять вітчизняну продукцію конкурентоспроможною на світовому ринку. Проблема полягає в тому, що комерційні банки України не дуже позитивно ставляться до довгострокового інвестиційного кредитування переробних підприємств [5]. Однак існують фактори, які можуть стимулювати банки до надання кредитів сільськогосподарським підприємствам. Це наявність механізмів кредитування, зокрема: факторинг; надходження валютної виручки за умови експорту сільськогосподарської продукції; розвиток агрохолдингів; наявність значних вкладень: фінансових і трудових ресурсів у сільськогосподарські підприємства, які здійснювалися протягом кількох років; пріоритетність галузі на рівні держави. Незважаючи на недосконалість механізмів функціонування банківської системи та недоліки чинного законодавства в цій сфері, процес інвестиційного кредитування продовжує існувати та швидко поширюватись. Проте попри позитивні тенденції у сфері інвестиційного кредитування українські комерційні банки недостатньо залучені до інвестиційних процесів із багатьох причин, головні з яких полягають у такому: – більшість банків України є малопотужними для того, щоб фінансувати великі інвестиційні проекти сільськогосподарських підприємств; – українські комерційні банки мають дуже ризикову структуру пасивів, що не дозволяє повністю вирішити проблему інвестицій у сільськогосподарські переробні підприємства через банківські установи; – політична нестабільність та недосконалість нормативної бази суттєво гальмують розвиток інвестиційної діяльності комерційних банків. Переведення галузі на інноваційну модель розвитку допоможе розв'язати проблему становлення конкурентоспроможного аграрно-промислового виробництва. Враховуючи досвід зарубіжних країн, потрібно впроваджувати пільгове кредитування інноваційних проектів, гарантування державою позик, надання субсидій та дотацій на цілі науково-технічного розвитку, заохочення системи пільгового страхування ризиків інноваційного підприємництва. Вирішення вищезазначених побажань допоможе пришвидшити процес інвестиційного кредитування сільськогосподарських переробних підприємств, зробить їх роботу стабільною та якісною, що дозволить посилити продовольчу безпеку України.

Список використаних джерел:

1. Алескерова Ю. В. Сільськогосподарське страхування: Теорія, методологія, пратика / Ю. В. Алескерова // Вінниця: ТОВ «Видавництво – друкарня ДІЛО». – В.: 2015. – 368 с.
2. Воробйова О. І. Підвищення інвестиційної активності банківських інститутів України [Текст] / О. І. Воробйова // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 3. – С. 71-75.
3. Вашечко, Ю. В. Інвестиційне забезпечення сільськогосподарських підприємств в умовах кризи [Текст] / Ю. В. Вашечко // Науковий вісник – Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаїв, – 2015. – Випуск 7. – С. 270-273.
4. Інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування за період 2007–2012 рр. [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрана.
5. Івко, О. М. Значення банківських інвестицій в розвитку економіки України / О. М. Івко // Вісник КДПУ. – 2006. – Вип. 2 (37). – С. 147-151.

Шевченко В.В.

Головний спеціаліст Рахункової палати України

**РИЗИК-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД ДО ОРГАНІЗАЦІЇ
ВИЩОГО ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ**

Незалежні органи зовнішнього державного фінансового контролю є неодмінним атрибутом демократичного суспільства, обов'язковим елементом системи управління громадськими фінансовими ресурсами. Фінансовий контроль відіграє важливу роль в управлінні державними фінансами, він є складовою механізму оцінювання відповідності цільового використання бюджетних ресурсів. Раніше в Україні державний фінансовий контроль в основному передбачав здійснення контрольних заходів шляхом проведення ревізій фінансово-господарської діяльності підконтрольних об'єктів. В умовах реформування системи державного внутрішнього фінансового контролю, що реалізується зараз, основою здійснення контролю стали ризик-орієнтовані плани діяльності.

В основу проведення зовнішнього державного аудиту ефективності також доцільно покласти ризик-орієнтований підхід [1, с. 45]. Аудитори Рахункової палати мають оцінювати ризик того, що управління в сфері або на об'єктах, які перевіряються, є недостатнім із точки зору економності, продуктивності і результативності. Необхідно вибирати такі теми і об'єкти аудиторських перевірок, щоб їх проведення максимально сприяло підвищенню ефективності використання державних коштів, тобто мало високу результативність. Вибір теми і об'єкту аудиту можна здійснити на основі експертної оцінки або методів кількісної оцінки виділених критеріїв в балах.

Підготовка програми проведення аудиту ефективності завершує етап планування аудиту ефективності. Програма має бути чіткою, зрозумілою, логічною і досить гнучкою, а також ефективною з точки зору відповідності можливих результатів аудиту і витрат на його проведення.

Програма аудиту ефективності повинна містити:

- цілі цього аудиту і період, який перевіряється;
- перелік питань і об'єктів аудиту, які визначають його масштаб;
- критерії оцінки ефективності, які використовуватимуться в ході аудиту, їх джерела;
- короткий опис методики проведення аудиту (збору фактичних даних і доказів);
- графік проведення аудиту;
- переліки використовуваних процедур і осіб, що їх виконують;
- терміни проведення аудиторських процедур;
- список групи аудиторів, включаючи відповідальних за конкретні напрями аудиту, а також незалежних експертів, що залучаються на основі договорів до проведення аудиту, з вказівкою їх професійних знань і кваліфікації;
- термін представлення звіту про результати аудиту на розгляд Засідання Рахункової палати.

Додатком до програми аудиту є уточнений кошторис фінансових витрат і розрахунок трудових витрат (кількість людино-днів), необхідних для проведення цього аудиту, з урахуванням вже здійснених витрат.

У ході аудиту група перевіряючих здійснює збір необхідної інформації і достатніх фактичних даних для отримання аудиторських доказів відповідно до встановлених цілей аудиту, критеріїв оцінки ефективності і вибраних підходів (методів) до проведення аудиту. Інформація і фактичні дані, зібрані на стадії попереднього вивчення об'єктів, що перевіряються, повинні також використовуватися у складі аудиторських доказів, отриманих на стадії проведення аудиту.

Аудиторські докази мають бути:

- достатніми (їх об'єм і зміст здатні переконати в обґрунтованості і правильності зроблених висновків за результатами аудиту ефективності);
- обґрунтованими, тобто достовірними і надійними;
- адекватними (релевантними) – мати безпосереднє відношення до зроблених висновків і бути логічно пов'язаними з цілями і критеріями аудиту ефективності.

Достатність – це кількісна міра, адекватність – якісна міра аудиторського доказу. Докази, отримані при проведенні аудиту ефективності, можуть мати більшою мірою якісні характеристики, тому рішення про їх використання повинне прийматися аудиторами, передусім, на основі власного професійного розсуду.

Аудитори можуть отримувати докази шляхом виконання наступних процедур:

- а) інспекція – перевірка записів, документів або матеріальних активів;
- б) спостереження – відслідковування процесу або процедури, які виконуються іншими особами;
- в) запит – пошук інформації в межах або за межами об'єкту у обізнаних осіб, що перевіряється, який за формою може бути як офіційним письмовим

запитом, так і неформальним усним питанням, у тому числі адресованим до експертів;

г) підтвердження – відповідь на запит;

д) перерахунок – перевірка точності арифметичних розрахунків в первинних документах або виконання аудиторами самостійних розрахунків;

е) аналітичні процедури – аналіз і оцінка отриманої аудиторами інформації, дослідження найважливіших фінансових і економічних показників об'єкту, що перевіряється.

Залежно від змісту процедури і форми отримання аудиторських доказів вони можуть бути матеріальними, усними, документальними і аналітичними.

Матеріальні докази отримують при спостереженні за якимись подіями або діями людей, а також при перевірці майна. Вони можуть бути представлені у формі фотографій, схем, карт, графіків або в іншому вигляді.

Усні докази можуть бути отримані в результаті спілкування аудиторів з керівництвом і співробітниками організацій, що перевіряються, і вищестоящих організацій, зовнішніми експертами, а також проведення відповідних опитувань і інтерв'ю. Усні докази повинні використовуватися як початкова інформація для отримання інших доказів.

Документальні докази є найпоширенішою формою аудиторського доказу і можуть бути представлені на паперових носіях або в електронному вигляді. Вони можуть бути як внутрішніми, отриманими в організації, що перевіряється, так і зовнішніми, отриманими за її межами.

Аналітичні докази можуть бути отримані в результаті аналізу окремих показників, їх сукупності або різних даних про діяльність організації, що перевіряється, на основі внутрішніх і зовнішніх джерел інформації.

Процес збору інформації і фактичних даних для отримання аудиторських доказів включає наступні етапи:

1) первинний збір інформації відповідно до програми проведення аудиту, перевірка її повноти, прийнятності і достовірності;

2) аналіз зібраних фактичних даних і визначення їх достатності для оцінки роботи об'єкту аудиту на основі використаних критеріїв;

3) збір додаткових даних у разі недостатності зібраної інформації.

Під час збору інформації члени групи аудиторів повинні використовувати фактичні дані і результати роботи внутрішнього контролю об'єктів аудиту, а також інших фахівців відносно оцінки ефективності тієї або іншої програми, сфери або напряму діяльності організації, що перевіряється, якщо вони відповідають цілям проведення цього аудиту і критеріям оцінки ефективності. Це сприяє заощадженню часу і засобів на проведення аудиту ефективності в результаті усунення дублювання.

Аналіз доказів пов'язаний із оцінкою значущості знайдених фактів і з формуванням відповідей на питання аудиту. Докази розглядаються з точки зору чотирьох компонентів: критеріїв (як повинні йти справи), стану (як йдуть справи насправді), причин (чому, то, як йдуть справи, відрізняється від того, яким чином вони повинні йти), слідства (що з цього витікає). Розробка і аналіз аудиторських доказів мають бути практичною основою для звіту про аудит

ефективності, а також сформувані базу для наступних висновків, рекомендацій і пропозицій.

За результатами проведення об'єктивного аналізу готують попередні висновки, які повинні визначати, якою мірою результати у сфері діяльності організації, що перевіряється, відповідають критеріям оцінки ефективності, і характеризують міру досягнення цілей, поставлених у рамках цього аудиту. В ході підготовки висновків виявляються чинники, що свідчать про неефективне використання державних коштів об'єктами аудиту. Їм дається як кількісна, так і якісна оцінка. На основі сформульованих висновків аудиторі повинні визначити причини, що призводять до неефективних результатів діяльності об'єкту аудиту, і сформулювати відповідні висновки відносно кожної з цілей цього аудиту для включення до звіту про результати аудиту.

Рекомендації повинні носити досить конкретний характер і в той же час уникати зайвої деталізації. У одних випадках вони можуть носити принциповий характер, тоді питання про практичні заходи з усунення проблем і виявлених недоліків і підвищення ефективності діяльності мають вирішуватися безпосередньо керівництвом об'єкту аудиту і вищестоящою організацією. У інших випадках, аудиторі можуть самі запропонувати конкретні заходи відносно підвищення ефективності діяльності перевірених об'єктів.

Список використаних джерел:

1. Яценко А. А. Управління ризиками державного внутрішнього фінансового контролю у сфері охорони здоров'я / А. А. Яценко // Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Економіка. – 2015. – Т. 23, вип. 9 (2). – С. 42-47.

Шолойко А.С.

*кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка*

ІНФРАСТРУКТУРА СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ ЩОДО ПРОТИДІЇ ШАХРАЙСЬКИМ ОПЕРАЦІЯМ

Необхідність розвитку інфраструктури страхового ринку щодо протидії шахрайським операціям пояснюється тим, що «В Україні на страхове шахрайство припадає 21% або 1,5 млрд грн із 7 млрд грн валових виплат страховиків» [1]. При цьому приблизно «... 20% випадків страхового шахрайства припадає на інсценізацію страхової події, а 70% від усіх випадків – на завищення суми збитку» [2]. Шахрайство у сфері страхування можливе як з боку страховика, так і з боку страхувальника; як за участю страхових посередників і оцінювачів ризиків та збитків, так і без.

Шахрайству з боку страхових компаній у межах захисту прав споживачів страхових послуг активно протидіють:

1) Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг через виконання завдань щодо: «здійснення державного регулювання та нагляду за наданням фінансових послуг та додержанням законодавства у цій сфері» [3, ст. 27.2-27.3];

2) об'єднання страховиків (Ліга страхових організацій України (ЛСОУ), Моторне (транспортне) страхове бюро України (МТСБУ), Український страховий омбудсмен (УСО) та інші). Наприклад, у сфері обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів активно запроваджуються електронні поліси, оскільки «Завдяки реєстрації всіх полісів у базі МТСБУ, вірогідність придбання полісу в шахраїв зводиться до мінімуму, а споживачі фінансових послуг отримують додаткові гарантії щодо майбутніх виплат» [4];

3) об'єднання страховальників (Асоціація страховальників України (АСУ), громадська організація споживачів страхових послуг «Страховий захист»);

Шахрайству з боку страховальників запобігає:

1) проект «Пошук» – «Всеукраїнські страхові історії» [5]. Система «Пошук» – це платформа для обміну інформацією про страхові історії між страховиками, що працює конфіденційно, цілодобово та без створення єдиної бази даних з можливістю виявлення шахрайства [6]. Проект заснований на базі Першого Всеукраїнського Бюро кредитних історій [7]. Позитивним є те, що в рамках проекту «Пошук» створено проект «Всеукраїнські страхові історії», оскільки ще в 2007 р. почало функціонувати «Бюро страхових історій», яке пропрацювало в Україні лише рік [8];

2) використання страховиками в страховому скорингу даних фрод скорингу, що здійснюється банками для оцінки «... ймовірності шахрайських дій з боку потенційного позичальника» [9] на основі інформації бюро кредитних історій. Дослідження вказують на те, що клієнти банків, які схильні до шахрайства при кредитних операціях, більш схильні до шахрайства і у сфері страхових операцій. Однак страховий скоринг в Україні ще не був достатнього поширення;

3) «створення відділів претензій, страхових випадків і економічної безпеки всередині кожної страхової компанії та незалежних страхових детективних агентств поза страховими компаніями» [10, с. 8].

Однак всі вищеперераховані можливості існуючих і потенційних елементів інфраструктури страхового ринку України щодо протидії шахрайським операціям не мають ознак системності та комплексності. В перспективі такі ознаки можуть з'явитися саме в межах реалізації плану заходів щодо виконання Програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року, що передбачає такий захід, як: підвищення ефективності протидії зловживанням у фінансовому секторі через:

– посилення відповідальності за шахрайство з використанням фінансових ринків, у т. ч. відповідальність бенефіціарів та менеджменту фінансових установ, дії яких призвели до погіршення фінансового стану таких установ, а також викривлення фінансової інформації;

– перегляд і підвищення ефективності повноважень регуляторів щодо виявлення зловживань у фінансовому секторі, зокрема щодо наділення повноваженнями щодо проведення розслідувань фактів шахрайства з фінансовими інструментами [11].

Список використаних джерел:

1. В Украине на страховое мошенничество приходится 21% или 1,5 млрд. грн. из 7 млрд. грн. валовых выплат страховщиков [Електронний ресурс] // Фориншурер: [сайт]. – Режим доступу: <https://forinsurer.com/news/17/01/31/34832?hl=%F1%F2%F0%E0%F5%EE%E2%EE%E5>.
2. Тарасенко С. Проблемы страхового мошенничества в Украине и направления противодействия [Електронний ресурс] // Фориншурер: [сайт]. – Режим доступу: <https://forinsurer.com/public/12/08/20/4527>.
3. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12.07.2001 № 2664-III [Електронний ресурс] // LIGA:ZAKON: [сайт]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T012664.html.
4. Річні звіти Нацкомфінпослуг [Електронний ресурс] // Нацкомфінпослуг: [сайт]. – Режим доступу: <https://nfp.gov.ua/content/rzviti-nackomfinposlug.html>.
5. Компании-участники системы «Поиск» начали новый этап проекта «Всеукраинские страховые истории» [Електронний ресурс] // Тристар: [сайт]. – Режим доступу: http://tristar.com.ua/1/news/kompanii_uchastniki_sistemy_poisk_nachali_novyi_etap_proekta_vs_eukrainskie_strahovye_istorii_5990.html.
6. Система «ПОШУК» [Електронний ресурс] // Тінекс: [сайт]. – Режим доступу: <http://tinex.com.ua/produkty/systema-poshuk>.
7. В 2016 году количество участников проекта «Поиск» удвоилось [Електронний ресурс] // Страхование Украины: [сайт]. – Режим доступу: <https://www.ukrstrahovanie.com.ua/news/v-2016-godu-kolichestvo-uchastnikov-proekta-poisk-udvoilos>.
8. Бюро страховых историй. «За» и «против» [Електронний ресурс] // Тристар: [сайт]. – Режим доступу: http://tristar.com.ua/1/art/kolleksionery_strahovyh_istorii_15518.html.
9. Fraud-scoring [Електронний ресурс] // Словари и энциклопедии на Академике: [сайт]. – Режим доступу: <https://banks.academic.ru/564/Fraud-scoring>.
10. Шірінян Л.В. Страховое шахрайство – економіко-правові аспекти, індикатори і шляхи боротьби / Шірінян Л.В. // Економіка та Право. – 2010. – № 3 (28). – С. 148-153.
11. Оновлена комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс] // Національний банк України: [сайт]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43352266>.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Савченко О.О.

викладач,

Донецький державний університет управління

МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОГО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Досвід роботи банкірів у кризових умовах засвідчив, що успішність банківського бізнесу зумовлена спроможністю банківської установи стабільно працювати навіть за несприятливих зовнішніх умов, зокрема шляхом проведення зваженої кредитної політики банку та завдяки формуванню оптимального кредитного портфеля, який би забезпечував достатній прибуток за мінімального рівня ризику. Метою статті є розробка математичної моделі формування банком кредитного портфеля, оптимального за критерієм «ризик / прибуток».

Сформулюємо ключове завдання дослідження: скласти математичну модель та розрахувати оптимальну структуру кредитного портфеля комерційного банку, а також максимально можливий його прибуток за наявності системи обмежень, яка складається з двох блоків:

- 1) обмеження, встановлені ризик-менеджментом комерційного банку;
- 2) обмеження Національного банку, що встановлені у вигляді нормативів кредитного ризику.

Математичною моделлю цієї задачі є лінійна оптимізаційна модель, цільовою функцією якої є прибуток банку від кредитних операцій. Позначимо функцію прибутку Z , яка залежить від часток ресурсів, вкладених у різні кредитні операції. Нехай банк пропонує кредитну програму, котра, залежно від умов кредитування і типу позичальників, складається з n видів кредиту. Тоді x_j ($j = 1, \dots, n$) – це частка ресурсів, спрямованих банком на надання кредиту j -го виду. Дохідність кожного виду кредиту виражена його річною ефективною кредитною ставкою r_j . Позначимо витрати банку на здійснення кредитної діяльності як C . Вони складаються з процентних витрат (плати за залучені та запозичені ресурси), комісійних, операційних витрат і відрахувань до резервів. Тоді цільовою функцією моделі буде [2, с. 5]:

$$Z = \left(\sum_{j=1}^n x_j r_j \right) - C \rightarrow \max$$

Тепер напишемо систему обмежень. Перший блок складається з вимог ризик-менеджменту банку щодо структури кредитного портфеля. З метою забезпечення достатнього рівня диверсифікації можуть бути встановлені обмеження, згідно з якими частка кожного виду кредиту не повинна бути меншою від певної частки (d) сукупного кредитного портфеля [2, с. 6]:

$$X_j \geq 0,01 * d * \sum_{j=1}^n x_j (\forall j=1, \dots, n)$$

Другий блок обмежень складається з чотирьох нормативів НБУ.

1. Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (H_7) [3, с. 26]

$$H_7 = \frac{B+3}{PK} * 100\% \leq 25\%$$

2. Норматив великих кредитних ризиків (H_8) [3, с. 26]

$$H_8 = \frac{KP+3}{PK} * 100\% \leq 800\%$$

3. Норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру (H_9) [3, с. 27]

$$H_9 = \frac{3_{ін}+3_6}{СК} * 100\% \leq 5\%$$

4. Норматив максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам (H_{10}) [3, с. 27]

$$H_{10} = \frac{C3_{ін}+C3_6}{СК} * 100\% \leq 30\%$$

Формально норматив H_{10} можна записати так: $\sum_{l=1}^m \sum_{j=1}^n x_{lj} \leq 0,3СК$

Математична модель задачі:

Узагальнюючи всі попередні міркування, запишемо математичну модель оптимальної структури кредитного портфеля комерційного банку:

$$\left\{ \begin{array}{l} Z = \left(\sum_{j=1}^n x_j r_j \right) - C_1 - R \rightarrow \max \\ x_j \geq 0,01 * d * \sum_{j=1}^n x_j \quad (\forall j = 1, \dots, n) \\ x_j \leq 0,01 * h * \sum_{j=1}^n x_j \quad \text{де } j - \text{кредити із підвищеним ризиком} \\ x_j \leq 0,01 * g * \sum_{j=1}^n x_j \quad \text{де } j - \text{низькоефективні кредити} \\ \sum_{j=1}^n x_j \leq P \\ R(x_1, \dots, x_n, a_1, \dots, a_n) \leq R_{\max} \\ x_{ij} \leq 0,25PK \quad \forall i = 1, \dots, v \\ x_{kj} \leq 800PK \quad \forall k = 1, \dots, s \\ x_{lj} \leq 0,05СК \quad \forall l = 1, \dots, m \\ \sum_{l=1}^m \sum_{j=1}^n x_{lj} \leq 0,3СК. \end{array} \right.$$

Застосуємо запропоновану модель та розрахуємо оптимальну структуру кредитного портфеля на прикладі «Z Банку». Дані для розрахунку наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Види кредитів, які пропонує «Z Банк»

№	Вид кредиту	Річна кредитна ставка, %
Кредити фізичним особам		
1	Кредитна картка	43,2
2	Автокредит до 5 років	18
3	Іпотечний кредит до 20 років	17,9
4	Споживчі кредити	34,8
Кредити юридичним особам		
5	КУБ	24
6	Кредитна лінія	20
7	Кредит під депозит	2
8	АгроКУБ	24
9	Кредитний ліміт на розрахунковий рахунок	21

Джерело: [4]

За даними таблиці банк пропонує 9 видів кредитів. Тому інструментальними змінними моделі будуть x_j ($j = 1, 2, 3 \dots, 9$) – обсяги коштів, які банк може надати в кредит кожного виду.

При розрахунку використано дані консолідованого звіту про прибуток чи збиток за 2016 рік [4]:

процентні витрати = 29 474 млн. грн.;

комісійні витрати = 2 298 млн. грн.;

адміністративні та інші витрати = 10 774 млн. грн.;

відрахування до резерву від знецінення кредитів = 154 536 млн. грн.;

всі витрати банку = 197 082 млн. грн.

При цьому загальна сума кредитного портфеля не перевищує обсягу всієї ресурсної бази банку. За даними балансу його власний капітал та зобов'язання становлять 205359 млн. грн.

На основі всього масиву даних складаємо таку оптимізаційну модель:

$$Z = (0,432x_1 + 0,18x_2 + 0,179x_3 + 0,348x_4 + 0,24x_5 + 0,2x_6 + 0,02x_7 + 0,24x_8 + 0,21x_9) - 197082 \rightarrow \max$$

$$\left\{ \begin{array}{l} x_1 \geq 0,03 (x_1 + \dots + x_9) \\ x_9 \geq 0,03 (x_1 + \dots + x_9) \\ x_1 + x_2 + x_3 + x_4 + x_5 \leq 0,5(x_1 + \dots + x_9) \\ x_2 + x_3 + x_7 \leq 0,33 (x_1 + \dots + x_9) \\ x_1 + \dots + x_9 \leq 205359 \\ x_j \geq 0, j = 1, \dots, 9 \end{array} \right.$$

Розв'язуємо її за допомогою функції програми Excel «Пошук розв'язку». Отримані результати наведено в таблиці 2.

За результатами розв'язання задачі можемо зробити такі висновки щодо формування оптимальної структури кредитного портфеля комерційного банку: – враховуючи встановлені ризик-менеджментом банку обмеження, найбільшу частку (50%) мають становити кошти на кредитних картках клієнтів, оскільки цей вид кредиту є найприбутковішим для банку; – також значну частку (33%) повинні становити кредити споживчі кредити.

Прибутковість цього виду кредиту є вельми високою (22%), проте ризик такої операції для банку незначний, оскільки цей вид кредиту характеризується швидким оборотом та прийнятним для банку забезпеченням. Ці два види кредитів є пріоритетними для банку, тому можемо рекомендувати менеджменту банку проводити заходи щодо їх розширення. Решта кредитів не є настільки привабливою для банку, оскільки або занадто ризикована, або низькорентабельна, тому їхня частка має становити по 3% від загального обсягу портфеля для забезпечення належного рівня його диверсифікації.

Таблиця 2

Результати розрахунку оптимальної структури кредитного портфеля банку «Z Банк»

Вид кредиту	Річна кредитна ставка, %	Змінна	Значення змінної (тис. грн.)	Частка кредиту (у % до загального обсягу кредитного портфеля)	Результат (тис. грн.) Z (прибуток)
Кредитна картка	0,43	x1	22996,00	50	1488616,784
Автокредит до 5 років	0,18	x2	1379,76	3	
Іпотечний кредит до 20 років	0,18	x3	919,84	2	
Споживчі кредити	0,35	x4	15177,36	33	
КУБ	0,24	x5	1379,76	3	
Кредитна лінія	0,20	x6	1379,76	3	
Кредит під депозит	0,02	x7	0,00	0	
АгроКУБ	0,24	x8	1379,76	3	
Кредитний ліміт на розрахунковий рахунок	0,21	x9	1379,76	3	

Джерело: розроблено автором на підставі даних програми Excel «Пошук розв'язку»

Список використаних джерел:

1. Банківський нагляд. Основні показники діяльності банків України. Офіційне інтернет-представництво Національного банку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798.
2. Терещенко О. Оцінка кредитних ризиків: відповідність новацій НБУ міжнародній практиці // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 9. – С. 4-8.
3. Волошин І. Ціноутворення кредитів на основі підходу «грошовий потік під ризиком»: комплексний погляд на кредитний ризик і ризик ліквідності // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 6. – С. 26-29.
4. Програми кредитування фізичним особам, корпоративному бізнесу, малому та середньому бізнесу. Офіційний сайт ПАТ «Всеукраїнський банк розвитку». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.vbr-bank.com.ua/ua/smb/>.

МАРКЕТИНГ

Журенко О.В.

студентка,

Науковий керівник: Дергалюк Б.В.

кандидат економічних наук, доцент,

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут

імені Ігоря Сікорського»

АНТИКРИЗОВИЙ МАРКЕТИНГ ТА ЕТАПИ ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ В ОРГАНІЗАЦІЇ

Стаття присвячена проблемі кризисних ситуацій, що періодично з'являються на підприємстві, та перешкоджають його нормальному функціонуванню. У роботі наведений детальний аналіз етапів подолання кризи та приклади їхнього застосування на практиці. У статті викладені пропозиції щодо корекції позиціонування брендів організації та шляхи пошуку нових резервів розвитку організацій.

Сучасні підприємства стикаються з проблемою налагодження ефективного антикризового управління. Під час виявлення проблем, що спричинили кризи на підприємстві, деякі організації недооцінюють роль антикризового маркетингу. Хоча для забезпечення виживання національних компаній необхідно розробляти й задіяти на практиці програми, що ґрунтуються на стратегіях маркетингу. Задля того, аби правильно сформулювати цю програму, необхідно для початку виявити шляхи, яким саме чином її можна впровадити, та їхні етапи.

Питання антикризового маркетингу та етапи його реалізації на підприємстві досліджували автори як українські, так і зарубіжні: Р. Хіт [1], В. О. Василенко [4], С. Е. Кован [5], А. Н. Піддубний А. Н. [6], А. М. Штангрет [7] та інші. Варто зазначити, що ідея впровадження антикризового маркетингу належить американським вченим та економістам, які зацікавилися деякими аспектами ще у 1990-х роках. В Україні ж ця практика з'явилася досить нещодавно.

Предмет дослідження. Особливості антикризового маркетингу і його реалізації в організації. Використання результатів у процесі подальших теоретичних досліджень проблематики антикризового маркетингу.

Мета статті. Визначення етапів реалізації антикризового маркетингу, які повинні включатися до стратегії управління.

Кризовий стан організації з точки зору маркетингу означає її неконкурентоспроможність. Цей стан не виникає миттєво. Процес переходу в умови кризи починається з поступового погіршення таких економічних показників роботи організації, як збут, прибуток, рентабельність (спочатку окремих виробництв, а потім й організації в цілому), імідж в очах споживачів і

т. д. Особливо це посилюється в умовах загальної економічної кризи, коли організації та суспільство перебувають у пошуках нових напрямків розвитку.

У період кризи необхідно застосовувати специфічний маркетинг, суть якого полягає в оперативній зміні маркетингової політики організації та всіх інструментів комплексу маркетингу.

За часів стабільного ринку маркетингова політика будь-якої організації мало змінюється й не вносить будь-яких значних корективів у діяльність уже налагодженого виробництва. Однак із настанням кризи все кардинально змінюється, і на зміну звичайній маркетинговій діяльності приходить антикризовий маркетинг.

Суть антикризового маркетингу полягає в оперативній зміні всіх складових маркетингу в залежності від зміни зовнішнього та внутрішнього середовища. Це дозволяє компанії бути максимально конкурентоспроможною в економічних умовах, що змінюються. Це так званий маркетинг «виживання» у новому, зміненому середовищі [1].

У процесі розвитку кризи можна виділити наступні його основні стадії:

- 1) Зменшення обсягів продажів і прибутку.
- 2) Скорочення виробництва, виникнення збиткових виробництв.
- 3) Відсутність власних коштів і резервних фондів, різке зниження платоспроможності.
- 4) Стан гострої неплатоспроможності.

Роль маркетингу в антикризовому управлінні сьогодні – дати відповідь про майбутню перспективність бізнесу, а також надати інструмент для досягнення цілей підприємства й для забезпечення розвитку.

Антикризовий маркетинг включає наступні дії:

- 1) Діагностика стану підприємства:
 - визнання кризи;
 - оцінка загрози, обсягів кризи;
 - оцінка потенційних наслідків ситуації, що склалася.
- 2) Визначення цілей:
 - найближчих завдань;
 - перспективних цілей, планів розвитку підприємства, «місії».
- 3) Визначення шляхів досягнення цілей:
 - маркетинг-мікс;
 - реорганізація (реструктуризація) підприємства.
- 4) Оцінка ефективності:
 - тестування запропонованих заходів;
 - ступінь виконання завдань;
 - оцінка ефективності виконаних заходів.
- 5) Коригування коротко- й середньострокових дій.

Процедура антикризового маркетингу включає в себе наступні етапи:

1) Аналіз ситуації на ринку. Компанії повинні включити сюди прогноз зміни об'єму ринку, оцінку тенденції розвитку продукції, зміни, як у каналах збуту, так і в значущості факторів, що визначають вибір покупців, розширення комунікацій із споживачами.

2) Аналіз бізнес-портфеля компанії. У ході такого аналізу визначаються продукти підприємства, які віджили свій цикл і прагнуть до «вмирання», тобто з

плином часу приносять усе менший прибуток або стають збитковими. Після попереднього аналізу необхідно зняти витрати на штучне підтримання продажів цього продукту або розробити план жорсткого позбавлення від нього.

3) Зменшення портфеля торгових марок. Це, в першу чергу, повинно стосуватися компаній, що мають більше двох марок в одній категорії. Це допоможе підприємствам зменшити витрати й сфокусуватися на найбільш об'ємних і важливих цільових групах. Велика увага повинна приділятися визначенню бренду, що володіє найбільшим ресурсом, найбільшою опірністю до агресивного ринкового середовища.

4) Аналіз і корекція позиціонування брендів (цінового, ідеологічного, асортиментного). Грамотний брендинг – як ніколи необхідний інструмент для заняття підприємством своєї ніші й завоювання постійних споживачів.

5) Інновації. Впровадження інноваційних технологій під час кризи – це досить ризикований крок. Але для деяких компаній він може виявитися єдиним способом залишитися на ринку. Як і за виведення традиційного бренду, перед запуском інновації необхідно оцінити можливості підприємства й уважно проаналізувати його цільову аудиторію, зрозуміти, як змінилися її погляди й уподобання, та що їй потрібно саме сьогодні [7].

Також особливо важливими в рамках антикризового маркетингу є такі аспекти, як оперативність, тобто швидке реагування та адаптацію до умов ринку, і якість збутової продукції. Що стосується другого аспекту, то компаніям, які націлені на позитивний довгостроковий результат, досить ризиковано жертвувати якістю, оскільки саме вона є головною стратегічною опорою компанії.

Тому організаціям, які знаходяться у стані кризи, потрібні заходи, які б сприяли підтримці попиту на продукцію й послуги. Отже, маркетинговий підхід до вирішення основних проблем підприємства в період кризи допоможе йому не тільки пом'якшити удар, але й підтримати активну діяльність бізнесу.

Зважаючи на все вищевказане, можна зробити висновок, що криза в розвитку організації та на ринку вимагає аналізу й вироблення етапів його подолання. Пропонується в якості етапів антикризового маркетингу провести: аналіз ситуації на ринку, корекцію позиціонування брендів організації, інноваційний пошук резервів розвитку та ін.

Список використаних джерел:

1. Heath R., Palenchar M. Strategic Issues Management: Organizations and Public Policy Challenges. Thousand Oaks, CA: Sage, 2009.
2. Michael S. Sitrick, Spin: How to Turn the Power of the Press to Your Advantage. – 1998. – 103 с.
3. Бельських І.Е. Інституційні основи реклами та паблік рілейшнз фірми в сучасній економіці // Економічний аналіз: теорія і практика. – 2013. – № 36. – С. 15-24.
4. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: навч. посібник / В.О. Василенко. – К.: ЦУЛ, 2003. – 504 с.
5. Кован С.Е. Теорія антикризового управління підприємством: навч. посібник / С.Е. Кован, П.Л. Мокрова, А.Н. Ряховська – М.: вид. «Кнорус», 2009. – 160 с.
6. Піддубний А. Н. Експерти про антикризовий маркетинг // Маркетинг і реклама. – 2009. – № 2 (150). – С. 19.
7. Штангрет А.М. Антикризове управління підприємством: навч. посібник / А.М. Штангрет, О.І. Копилюк. – К.: Знання, 2007. – 355 с.

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Логвінова О.П.

кандидат економічних наук, доцент,

викладач економічних дисциплін,

Первомайський індустріально-педагогічний технікум

ЧИННИКИ РИЗИКУ КРАУДФАНДИНГУ

В останні роки у всьому світі все більшого розповсюдження набуває застосування «краудфандингу» – технології залучення коштів великої кількості інвесторів-користувачів Інтернет, пов'язаних соціальними мережами, з метою фінансування різноманітних проектів.

Застосування краудфандингу зумовлене потребою у фінансуванні проектів, які не забезпечують швидкої віддачі вкладеного капіталу або мають соціальну значущість, та появою можливостей організувати зацікавлених людей через Інтернет-спільноти для вирішення певних проблем на основі громадської участі. Краудфандинг дозволяє фінансувати створення бізнесу, розробку нових чи удосконалених товарів, зйомки фільмів або запис аудіокліпів, видання книг, розробку відеоігор, організацію музичних турів або громадських акцій, створення притулків для тварин, збір пожертв на допомогу окремим людям, вирішення екологічних питань та т. ін.

Як будь-яка діяльність, краудфандинг пов'язаний з ризиком, однак через це уникати його не варто. Необхідно вивчити основні чинники притаманного йому ризику, оцінити їх небезпеку та розробити й реалізувати певні протиризикові заходи.

Краудфандинг є засобом досягнення мети відповідного проекту. Ризик краудфандингу виявляється у неможливості своєчасно зібрати достатні кошти для реалізації певного проекту або зростанні потреби у фінансових засобах.

Оскільки отримання прибутку від реалізації проектів, які фінансуються на основі краудфандингу, не є основною метою їх здійснення, то комерційні чинники ризику краудфандингу не є надто небезпечними. Збирання коштів у межах краудфандингу зазвичай відбувається невеликими сумами від багатьох осіб у відповідь на звернення та надання інформації про проекти чи проблемні ситуації, в яких потрібна допомога, у певних Інтернет-спільнотах. Надання коштів зазвичай відбувається добровільно на незворотній основі. Тому грошовий потік у межах краудфандингу прогнозувати досить складно і не за всіма проектами вдається вчасно зібрати достатні суми коштів.

Краудфандинг є порівняно новим видом діяльності людей, тому можливі нерозуміння та недовіра з боку потенційних інвесторів, їх опір або відмова від участі в проектах. Для забезпечення довіри та мотивації інвесторів до фінансування проектів ініціаторам проектів необхідно ретельно ставитися до питань достатності, якості, переконливості та зрозумілості подання, можливості перевірки достовірності й уточнення інформації щодо проектів, для здійснення яких збираються кошти; зручності та прозорості збирання коштів.

Важливими складовими успіху краудфіндингової кампанії є довіра до ініціаторів проекту, їх репутація та відповідальність, можливий досвід участі в аналогічних проектах. Необхідне врахування інтересів зацікавлених сторін (доброчинців, партнерів), які надають кошти для здійснення проекту, що також підвищує їх мотивацію до інвестування.

Проекти, що фінансуються на основі краудфіндингу, як і будь-які інші проекти, потребують якісного управління, тому необхідно залучити до участі в них компетентних проектних менеджерів. Слід ретельно скласти план реалізації проекту, організувати, мотивувати й координувати процес його виконання, а також здійснювати контрольні та коригуючі заходи. Отже, недоліки в управлінні проектами є джерелом ризику їх невдачі.

Виконання проектів передбачає застосування матеріальних, трудових, фінансових і інформаційних ресурсів, потреба в яких може бути оцінена неточно або скоригована під час реалізації проекту. Отже, може зрости потреба у фінансових коштах, що не було передбачено на початкових стадіях проекту, тому додатково доведеться звертатися до інвесторів або шукати інші джерела фінансування проекту. Це може спричинити затримки у виконанні проекту.

Можливим є порушення зобов'язань виконавцями проекту, зокрема порушення термінів виконання робіт, недостатній рівень їх якості, потреба у доопрацюванні. Це також може призвести до затримки виконання проекту та зростання потреби у фінансових ресурсах.

Також слід враховувати можливість прояву ризику посилення економічної та політичної нестабільності в країні, можливість зміни пріоритетів державного регулювання у різних галузях. Так, посилення кризових явищ в економіці може призвести до зменшення реальних доходів громадян, які здійснюють добровільні внески. Політична нестабільність зумовлює несприятливі очікування громадян щодо майбутнього. Це може призвести до зменшення спроможності до їх участі у краудфіндингу, а, отже, до скорочення потоку необхідних фінансових ресурсів.

Отже, основними чинниками ризику краудфіндингу є несвоєчасність і недостатність отримання коштів для реалізації проекту; невизначеність обсягу та динаміки грошового потоку; репутаційний ризик; інформаційний ризик; управлінський ризик; ризик зростання потреби у ресурсах; ризик порушення договірних зобов'язань; ризику економічної та політичної нестабільності; ризик затримки у виконанні робіт за проектом. Врахування цих чинників під час краудфіндингу є передумовою успішного здійснення проектів.

Список використаних джерел:

1. Марченко О. С. Краудфіндинг: соціально-економічний зміст та види / О. С. Марченко // Вісник національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – № 4 (15). – 2013. – С. 26-35.
2. Поліщук В.Г. Зарубіжний досвід фінансування проектів за схемою краудфіндинг / В. Г. Поліщук, В. І. Прокоп // «Молодий вчений». № 12 (15), 2014 р., Видавничий дім «Гельветика». С. 63-66.
3. Фоменко А. О. Сучасні умови розвитку краудфіндингу в Україні / Фоменко А. О. // Вісник Бердянського університету менеджменту та бізнесу. – № 3 (23). – 2013. – С. 93-96.

Ситницький М.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка*

АРХІТЕКТОНІКА СТРАТЕГІЇ ВАРШАВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Вивчаючи сучасний менеджмент, важливо аналізувати діяльність успішних організацій та підходи до їх стратегічного управління. Успішна діяльність Варшавського університету, що на даний час є кращим дослідницьким університетом Польщі, привертає до себе увагу, з огляду на ефективність стратегічного управління, що було реалізовано після вступу Польщі до Європейського Союзу. За досить короткий проміжок часу Університет зміг зайняти достойне місце на освітньому ринку в Європі та світі і стати одним з лідерів серед наукових дослідницьких центрів. На сьогоднішній день Варшавський університет займає 366 місце серед університетів світу за версією рейтингу «QS World University Rankings» [1]. Даний досвід є цікавим з огляду на використання ефективних прийомів та методів для розвитку українських дослідницьких університетів на шляху до інтеграції з Європейським освітнім та науковим простором.

Метою даного дослідження є аналіз побудови стратегії розвитку Варшавського університету та загальна характеристика основних її складових.

Професор Варшавського університету, Академії Леона Козьмінського, керівник Illinois Executive MBA Warsaw та радник президента Польщі Кшиштоф Облуй у своїх дослідженнях підкреслює, що перше фундаментальне питання стратегії стосується сенсу існування організації у довгостроковій перспективі: «Незалежно від того, як ми це описуємо – як питання про бачення, мрії, місію чи концепцію стратегії – кінцеве значення просто і красиво захоплено титулом знаменитої картини Пола Гогена: звідки ми походимо? Що ми є? Куди ми ідемо?» [2, с. 4]. Місія – основа побудови стратегії Університету.

Місією Варшавського університету є: «Університет повинен не лише підтримувати науку та навички в нації в тій мірі, в якій вони вже усталені у світі вчених, але й вдосконалювати їх, розповсюджувати теорію до їх використання для громад» [3, с. 1]. Таке бачення основного призначення Варшавського університету виразили його засновники ще у 1816 році. З тих пір, Університет послідовно реалізовує її основні засади та розвивається відповідно до усталених стратегічних орієнтирів, цілей та пріоритетів розвитку. Сучасна місія Варшавського університету виражає своє бачення через чотири основних стратегічних орієнтири: єдність науки та освіти; доступ до знань і набуття навичок для всіх тих, хто має на це право; формування еліти Польщі; синтез загальнолюдських цінностей і місцевих (локальних).

На початку стратегії чітко визначено та окреслено *стратегічні пріоритети розвитку* Варшавського Університету, що полягають у: реалізації інвестиційної програми; удосконаленні навчально-виховних програм;

інформатизації університету; розвитку та інтенсифікації наукових досліджень; поліпшенні якості управління університетом; розширенні співпраці з навколишнім середовищем та інтернаціоналізації.

Основну частину складають *стратегічні цілі*, що представляють прагнення Університету до розвитку ключових сфер діяльності: навчання, науки та питань взаємодії Університету з багатьма інституціями і організаціями відносно функціонування у своєму середовищі.

Основні напрями стратегії розвитку освітніх послуг та навчальних програм у Варшавському університеті базуються на одинадцяти основних пріоритетах: відкритий університет; розширення існуючих і створення нових навчальних програм міждисциплінарного характеру; підбір та освіта науково-педагогічного персоналу; стажування та практики студентів; розвиток післядипломної освіти; запуск навчальних програм на іноземних мовах, інтернаціоналізація навчання; розвиток платного навчання; стипендіальні програми університету; заохочення видатної дидактичної діяльності, Фонд дидактичних інновацій; організації набору кандидатів на навчання; забезпечення якості освіти. Ці напрями є системною опорою для розвитку.

Заходи, спрямовані на *розвиток досліджень* в університеті здійснюються одночасно у трьох напрямках: фінансова політика, що сприяє науково-дослідницькій діяльності; політика в галузі людських ресурсів; створення сучасних умов для проведення досліджень – вдосконалення дослідницької інфраструктури. Перелік основних інвестицій включений до документа «Перспективний план інвестицій Варшавського університету» [3, с. 19-23], який відображає пріоритети інвестиційної стратегії Варшавського університету.

Комп'ютеризація університету є одним з пріоритетних напрямків розвитку університету протягом багатьох років. Основа стратегії комп'ютеризації складається з розвитку: 1) віртуальної бібліотеки та бази даних, щоб забезпечити технічну можливість співробітникам та студентам в одній інформаційній системі центральної наукової бібліотеки Варшавського університету (BUW) автоматично використовувати збірки всіх університетських бібліотек, що налічує 46 бібліотек факультетів; 2) Інтернет-освіти (дистанційне навчання), що створює можливість подолати бар'єри географічні, тимчасові та соціальні в доступі до університетської освіти на найвищому рівні; 3) університетської системи обслуговування навчання (USOS); 4) внутрішнього порталу Варшавського університету (Intranet). Університет має намір продовжувати підготовку над розвитком внутрішнього порталу, основним завданням якого є надання співробітникам та студентам доступу до сучасних інструментів роботи (наукових, дидактичних та організаційних) відповідно до міжнародних академічних стандартів; 5) осучаснення суміжних веб-сайтів, що пов'язані з центральним. Всі веб-сайти Університету повинні бути зручними для користувачів, мати спрощену навігацію та легкий доступ до ключової інформації, мати версії на іноземних мовах і включати в себе «безбар'єрну» версію для людей з вадами зору; 6) архіву електронних версій дипломних робіт для ознайомлення та боротьби з плагіатом; 7) інформатизації управління університетом, що складається з

підвищення функціональності та інтеграції управління персоналом університету і системи управління фінансами.

Підвищення якості управління університетом включає в себе стратегічний розвиток: системи управління університетом; програми «дружній університет», що дає змогу студентам, докторантам та співробітникам відчувати на собі, що інституція створена та функціонує для них; системи охорони здоров'я працівників, докторантів та студентів.

Інтернаціоналізація Варшавського університету включає в себе розширення співпраці з навколишнім середовищем та базується на: 1) розвитку та активізації співробітництва університету з бізнес-партнерами і місцевими державними органами влади; 2) системній діагностиці і визначенні потреб та напрямків співпраці з навколишнім середовищем на місцях; 3) інтенсифікації міжнародного співробітництва в галузі викладання та досліджень, що забезпечать підвищення інтернаціонального іміджу Варшавського університету; 4) покращенні взаємовідносин з зовнішнім середовищем; 5) розвитку хороших стосунків та співпраці з випускниками вузів. 6) святкуванні 200-річчя Варшавського університету як прорив для розвитку Університету.

Проаналізована архітектура стратегії Варшавського університету представляє собою цінний Європейський досвід, що буде корисний для розробки стратегій розвитку дослідницьких університетів України. Більш детальна характеристика концептуальних засад стратегії розвитку Варшавського університету, що полягають у розширеній місії, стратегічних орієнтирах, цілях та пріоритетах розвитку була розкрита нами у праці [4]. Основні складові стратегії розвитку, які є найбільш важливими для ефективної діяльності та процвітання Варшавського університету полягають у нарощуванні міждисциплінарних навчальних програм з широким спектром базових дисциплін математичного та гуманітарного спрямування, що будуть реалізовуватись одразу кількома факультетами та університетами.

Список використаних джерел:

1. QS World University Rankings. (2017). [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.topuniversities.com/universities/university-warsaw#wurs>.
2. Krzysztof Obłój. (2014). Strategia organizacji. Wydanie III. Wydawnictwo Naukowe PWN. Warszawa. – 416 s.
3. Uniwersytet Warszawski: Misja. Strategia rozwoju. [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.uw.edu.pl/universytet/misja-strategia-rozwoj>.
4. Ситницький М.В. Концептуальні засади стратегії розвитку Варшавського університету // М. В. Ситницький / Глобальні та національні проблеми економіки, № 21, 2018.

ЛОГІСТИКА ТА ТРАНСПОРТ

Осипенко А.Г.

студентка,

Національний університет харчових технологій

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЛОГІСТИЦІ

Протягом тривалого часу стрімко розвиваються засновані на інформатиці новітні логістичні технології, без яких складно здійснювати повсякденну діяльність будь-якого підприємства.

Активне використання інформаційних технологій стає необхідною і важливою частиною логістики. В даний час просування і поширення інформаційних технологій охоплює більшість сфер включаючи соціально-економічну і виробничу діяльність, особливо включаючи освіту та підготовку фахівців з логістики та поза всяким сумнівом саму логістику в сукупності, її виробничо-збутові системи, органи логістичного управління і системи збору, передачі, зберігання і переробки інформації, потоки процесів перетворення та функції.

Як такі інформаційні технології (ІТ) – це обумовлена сукупність взаємопов'язаних методів і засобів, що використовуються для збору, зберігання, обробки і розповсюдження інформації. У широкому розумінні ІТ охоплюють всі області створення, передачі, зберігання і сприйняття інформації, не обмежуючись тільки комп'ютерними технологіями [1, с. 565].

Актуальність впровадження і використання ІТ в логістиці обумовлено все зростаючим обсягом даних, які підлягають обробці. Звичайними, традиційними способами вже не вдається з потоку даних витягти потрібну інформацію і використовувати її для управління підприємством. Реалізація більшості логістичних концепцій, таких як SDP, ЛТ, DDT та ін. була б неможливою без використання швидкодіючих комп'ютерів, локальних обчислювальних мереж, телекомунікаційних систем та інформаційно-програмного забезпечення [2, с. 634].

Таким чином можна сказати що при надходженні потрібної інформації та наявності сучасних технологій її обробки в логістичних системах, фірма зможе отримувати гідну вигоду. Тому логістичні підрозділи, які успішно функціонують, ставлять комп'ютеризацію в пріоритеті та розглядають її як одне з найважливіших джерел до реалізації потенційних можливостей логістики у фінансових аспектах. Якщо будуть використовуватися мережі електронного обміну даними з потенційними споживачами, то підприємство зможе істотно підвищити свою конкурентність, можливості та частку на ринку [3].

Інформація, як правило, не передається разом з вантажем, тому складно зробити так, щоб багато зацікавлених сторін знали, коли буде відправлений вантаж, і планувати операції заздалегідь.

Одним із прикладів інновації в інформаційній логістиці представляє система електронного маркування RFID-мітки які допомагають моніторити місце знаходження вантажу або складову вантажу. Використання цих технологій дозволяє досягти істотного скорочення витрат, в тому числі і при логістиці та митного оформлення товарів [4].

Так само можна використовувати інноваційну систему на базі розподіленої книги (Distributed Ledger Technology – DLT) або ж Blockchain так звана технологія розподіленого реєстру, всього лише інформаційна інновація. Для її програмного виконання потрібні IT-фахівці, але сама задача побудови розподіленого реєстру повинна буде залежати і формуватися безпосередньо в головах відповідних «галузевих» фахівців. В частості, blockchain сприяє вивченню всього ланцюгу постачання товару від виробника до споживача. Кожна угода або транзакція в такому варіанті записується і додається в низку розподіленої бази даних як нову частину ланцюжка, якої вручну надається унікальний багаторозрядний числовий код. Даний фрагмент зберігає дані про час, дату, учасників, суму угоди, і що має найважливіше значення, інформацію про всю мережу зокрема. У цьому випадку кожна передача інформації відбувається у вигляді ланцюжка блоків, де кожен блок завжди і всюди містить інформацію про попередній блок. З цією технологією, кінцеві споживачі, серед багатьох інших переваг, отримують можливість відстежувати відвантаження в режимі реального часу, переглядати стадії руху вантажу на єдиній електронній карті [5].

Застосування блокчейн-технологій відкритої платформи в логістичній сфері сприятиме збільшенню прозорості всіх операцій і замінить тони паперових процесів, керованих вручну, що дозволить скоротити шахрайство, підтримувати управління запасами і економити час і гроші. Blockchain підвищить рівень довіри всередині всього ланцюжка і спростить процес прийняття рішення на кожному етапі, за рахунок забезпечення одноразової доступу до інформації, що дозволить спільно прогнозувати процеси і дії [6].

Давайте ж розглянемо проблеми і переваги від впровадження системи blockchain. Blockchain може бути надзвичайно корисним для організацій, які обмінюються інформацією, цінними даними, але не надто довіряють один одному.

Так до переваг можна віднести:

1. Дві сторони можуть здійснювати обмін без спостереження або посередництва третьої сторони, скорочуючи або усуваючи ризик контрагента.
2. Користувачі контролюють всю свою інформацію і транзакції.
3. Знижуються помилки при проведенні аудиту та платежів.
4. Дані Blockchain є повними, послідовними, своєчасними, точними і доступними для кожної зі сторін договору.
5. Через брак центральної точки відмови має більший ступінь захисту від шахрайства.
6. Зворотній зв'язок від споживачів в режимі реального часу – дозволяє учасникам ланцюга поставок краще аналізувати і покращувати свою роботу.
7. Зміни в публічних блокових ланцюгах загальнодоступні для всіх сторін, що в свою чергу, створює прозорість і стабільність транзакції.

8. Краща масштабованість для компаній.

9. Операції Blockchain можуть скоротити час транзакцій до хвилин і оброблятися цілодобово і без вихідних.

10. Виключаючи сторонніх посередників і накладні витрати для обміну активами, блок-ланцюга можуть значно знизити транзакційні збори.

До проблемних сторін ми можемо віднести:

1. Нове масштабне формування системи нормативної бази для зберігання електронних архівів.

2. Дуже висока складність знаходження хеш-функції.

3. Формування бази даних з великою кількістю учасників, кожен з яких повинен взяти на себе певну частку ризику та частину витрат.

4. Робота системи blockchain вимагає прийняття консенсусу від обох учасників з різних питань.

5. Усунення людей від роботи, заміна працівників програмою.

6. Скептицизм щодо впровадження подібної технології.

У міру того як все більша кількість учасників логістичного ринку переймаються посиленням ступеня прозорості і надійності ланцюгів поставок, провідні IT-компанії просувають ідею експлуатації для цих цілей технології blockchain. Дане впровадження в логістику забезпечить безпеку даних, захист сховища документів від злому, виключить ймовірність внесення зміни інформації про процес постачання. Крім усунення своєрідних для галузі проблем, блокчейн включає деякий пакет миттєвих переваг. Він не тільки усуває непотрібних посередників і значно зменшує обсяг робочого потоку. Так само він пропонує міцний захист блокчейна, зменшення кількості помилок, запобігання спотвореного маркування незаконних товарів та інших спроб шахрайства на ринку.

Список використаних джерел:

1. Воронов В.И. Международная логистика. Вестник университета (Государственный университет управления). 2004. Т. 700. С. 565.

2. Корпоративная логистика в вопросах и ответах / Под общей и науч. ред. проф. В.И. Сергеева. Изд. 2-е, пер. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 634 с.

3. Електронний ресурс, режим доступу: <http://ptl-group.com.ua>.

4. Електронний ресурс, режим доступу: <https://forklog.com>.

5. Електронний ресурс, режим доступу: <http://ric-logistics.ru>.

6. Електронний ресурс, режим доступу: <https://bits.media>.

Саєнсус М.А.

*кандидат економічних наук, доцент,
Одеський національний економічний університет*

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМАХ: СТРАТЕГІЯ І ТАКТИКА

Під впливом поглиблення міжнародного розподілу праці, прискорення науково-технічного прогресу сучасна світова економіка зазнає глибоких змін на основі інформатизації, глобалізації та регіоналізації світового господарства. Загострення міжнародної конкуренції, трансформація зовнішньоекономічних відносин визначають необхідність формування нових підходів до забезпечення сталого розвитку національних економік. Одним із таких новітніх підходів у стратегії розвитку провідних країн світу є логістизація процесів суспільного відтворення.

Для України, сучасну економічну ситуацію характеризують мінливість попиту на товари і послуги, що супроводжується зростанням індивідуалізації і зміною потреб клієнтів; зростання конкуренції на ринках збуту і, як наслідок, перерозподіл часток і додаткова їх фрагментація; глобалізація процесів, різноманіття дестабілізуючих факторів навколишнього середовища, що призводять до значних помилок при прогнозуванні результуючих показників діяльності підприємств. Україна, яка має досить потужний транзитний потенціал, розташована на перехресті панєвропейських транспортних коридорів і світогосподарських зв'язків, саме логістизація національної економіки та формування та розвиток логістических систем може стати найважливішим фактором підвищення конкурентоспроможності. Разом з тим, комплекс науково-практичних проблем, пов'язаних з формуванням та розвитком, насамперед, логістичних систем, залишається недостатньо дослідженим у зарубіжній та вітчизняній науковій літературі [8].

В українській економіці, яка лише нещодавно визнана світовим співтовариством «ринковою», розповсюдження та практичне використання логістики тільки розпочинається. Все це зумовлює необхідність узагальнення теорії розвитку логістичних систем у вітчизняної економіки та стратегічних напрямків її реалізації.

На сучасному етапі можна спостерігати інтенсивний розвиток логістики в формі окремих тенденцій розвитку, тобто перехід від трактування їх як спеціальних функцій на підприємстві до все більш перебудованих концепцій управління, визначають одночасно все більш реальні і потенційні передумови і сфери для інтеграції. Інтеграція логістики в інноваційній діяльності промислового підприємства і розробки його стратегії конкурентних переваг передбачає врахування ринкових факторів, що визначають ефективність функціонування підприємства [4, с. 87]. Системний підхід в тій чи іншій мірі причетний до створення цінностей не тільки для споживача, а й для самого підприємства, так як поліпшення за допомогою логістики корисності місця і часу в кінцевому підсумку впливає на прибуток підприємства. Розуміння логістики як інтегрованого управління потоками передбачає використання

певних методів логістики. Основу методу логістики становить системний підхід до вивчення економічних явищ, а саме логістичних потоків.

Системний підхід (англ. Systems thinking – системне мислення) – напрям методології [1, с. 94; 2, с. 97-123] досліджень, який полягає в дослідженні об'єкта як цілісної множини елементів в сукупності зв'язків між ними, тобто розгляд об'єкта як системи [3, с. 30-42]. Використання системного підходу в логістиці означає, що логістичні процеси розглядаються у взаємозв'язку один з одним та з іншими видами діяльності. Логістика підприємства розглядається як певна логістична система із внутрішніми та зовнішніми зв'язками, яка складається з комплексу взаємозалежних підсистем. Системний логістичний аналіз – це сукупність методів і засобів вироблення, прийняття й обґрунтування рішень при створенні, дослідженні й управлінні логістичними системами.

Окрім системного підходу логістика використовує інші методи: – дослідження операцій (зокрема методи розв'язання транспортної задачі, визначення оптимального розміру запасів, оптимізація кількості та розміщення розподільних центрів); імітаційного моделювання, наприклад, моделювання матеріального потоку; аналізу повних витрат; аналізу конфліктів цілей («trade off»); експертних оцінок. Зменшені за рахунок логістики витрати і сильна ринкова позиція відповідно підсилить логістичну систему, вплине на становище підприємства в цілому.

Основне завдання логістики – побудувати ефективну систему постачання. Згідно набирає обертів стратегія lean-логістики («ощадлива логістика») у багатьох компаніях все процеси, що відбуваються в ланцюжку поставок, є втратами, а мета провідних гравців ритейлу і виробничих компаній – ці втрати мінімізувати або усунути. Першим кроком до lean-логістики є оптимізація витрат. Більшість респондентів (73%) вважають, що зниження витрат і далі допоможе підвищити рентабельність діяльності [9].

Також експерти вважають впровадження технологій одним з найефективніших методів підвищення рентабельності бізнесу (64% опитаних). Сьогодні інноваційні логістичних технології трансформують практично кожен галузь – від великого бізнесу до фермерських господарств. Через складність організації і непрозорості в логістиці інновації впроваджуються дуже повільно. Однак у зв'язку з розвитком нових Інтернет технологій логістика стала змінюватися [6; 9].

Логістична класифікація розглядає організаційно-управлінські інновації в логістичних процесах, що стосуються використовуваних методів і механізмів організації та управління логістичними процесами (транспортними, складськими, пакувальними і т. п.), серед яких штрих-кодування, стандартизація вантажних одиниць, позначення і т. д.; продуктові інновації щодо логістичних властивостей товарів, підвищують транспортно-складську їх податливість; продуктові інновації щодо експлуатаційних властивостей, що стосуються засобів виробництва і техніки логістичних процесів (інфраструктури логістичних процесів) [7; 8].

У 2012 році американський журнал The Economist провів дослідження впливу нових технологій на бізнес і ланцюжок поставок компаній. Здавалося, що прогнози абсолютно нереалістичні, але в 2016 році вони почали збуватися. Підсумки дослідження звучали так:

1. «Технологізація» торкнеться всіх індустрії без винятку. Розвиватися зможуть лише ті компанії, які будуть максимально швидко впроваджувати нові технології.

2. Компаніям буде важче маскувати погану якість і / або високі ціни, так як технології відкриють доступ до інформації для всіх споживачів в будь-якої точки планети і зроблять все процеси більш прозорими і зрозумілими.

3. Ті, хто зможуть скористатися цим, почнуть створювати бізнес на основі Big Data [9].

Логістична концепція розширює коло корисних властивостей інновацій – логістичної придатності, під якою ми маємо на увазі здатність інновації до ощадного виконання над нею логістичних операцій, а саме відвантаження, розвантаження, перевезення, відпуск зі складу, зберігання, перевантаження з одного виду транспорту на інший, сортування, консолідацію, маркування тощо. У сучасних умовах стратегія і тактика логістичного бізнесу орієнтована на споживача, і в цьому відношенні логістика повинна сформувати рівні якості логістичного сервісу, що задаються логістикою фірми і відповідають очікуванням споживачів [9]. Стратегічні рішення щодо конфігурації логістичної мережі включають визначення її перспективної структури, логістичних каналів і ланцюгів, а тактичні дії спрямовані на синхронізацію кількісного та якісного складу ланок логістичної системи та адаптацію їх діяльності до змін середовища, оптимізацію дислокації логістичних інфраструктурних потужностей. Виконання кожної логістичної операції супроводжується відповідними витратами, які несуть конкретні ланцюга логістичної системи. Якщо врахувати існуючу тенденцію до зміщення центру ваги витрат в напрямку від виробничих до транспортно-складських і пакувальних, то логістика є сферою діяльності, де залишаються суттєві потенційні можливості скорочення витрат підприємства.

Список використаних джерел:

1. Аникин, Б. А. Логистика: учебник / Б. А. Аникин. – М.: Проспект, 2013. – 406 с.
2. Бауэрсокс, Д. Логистика: интегрированная цепь поставок / Д. Бауэрсокс, Д. Клосс. – М.: Олимп-Бизнес, 2008. – 640 с.
3. Бродецкий, Г. Л. Моделирование логистических систем. Оптимальные решения в условиях риска / Г. Л. Бродецкий. – М.: Вершина, 2006. – 376 с.
4. Сергеев, В. И. Логистика в бизнесе: учебник / В. И. Сергеев. – М.: ИНФРА – М, 2001. – 608 с.
5. Christopher Martin, Helen Peck, (2004) «Building the Resilient Supply Chain», International Journal of Logistics Management, The, Vol. 15 Iss: 2, P. 1-14.
6. Gassmann, O. Network configuration, customer centricity and performance of open business models: A solution provider perspective / O. Gassmann, K. Frankenberger, T. Weiblen // Industrial Marketing Management. – 2013. – № 42. – P. 671-682.
7. Передовой опыт, решения и инновации на форуме лидеров логистики в Киеве\ <http://logist.fm/news/peredovoy-opyt-resheniya-i-innovacii-16-fevralya-2017-na-forume-liderov-logistiki-v-kieve>.
8. Технологии в логистике: какие инновации используют крупные игроки e-commerce\ <http://emagnat.ru/technologii-v-logistike.html>.
9. Чухрай Н. І. Формування інноваційного потенціалу промислових підприємств на засадах маркетингу і логістики. https://www.br.com.ua/referats/dysertacii_ta_autoreferaty/124339.htm.

Наукове видання

**РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ
В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

**МАТЕРІАЛИ ІІ 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 14.02.2018. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Умовно-друк. арк. 6,28. Тираж 100. Замовлення № 0218/03.
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Видавництво «Молодий вчений»
Україна, м. Херсон, вул. Паровозна, буд. 46-а
Телефон: +38 (0552) 39-95-30
E-mail: info@molodyvcheny.in.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 5761 від 09.11.2017 р.