

НАУКОВО-ВИРОБНИЧИЙ ЖУРНАЛ «ОБЛІК І ФІНАНСИ»
НАЦІОНАЛЬНИЙ АЕРОКОСМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМ. М. С. ЖУКОВСЬКОГО «ХАРКІВСЬКИЙ АВІАЦІЙНИЙ ІНСТИТУТ»

СТАЛИЙ РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

*Матеріали
III Всеукраїнської науково-практичної конференції
(14 травня 2019 р., м. Київ)*

Посвідчення УкрІНТЕІ № 128 від 3 квітня 2019 року

Київ
ТОВ «ВІПО»
2019

Матеріали публікуються в авторській редакції

Рекомендовано до друку Редакційною колегією
журналу «Облік і фінанси» (протокол № 2 від 16.05.2019 р.)

- Сталий розвиток соціально-економічних систем:** матеріали
С 76 III Всеукр. наук.-практ. конф. (14 травня 2019 р.; м. Київ) / Відпов. за
вип. С. Остапчук. К.: ТОВ «ВІПО», 2019. 206 с.

Вміщені у збірнику доповіді торкаються різноманітних аспектів сталого розвитку соціально-економічних систем. Зокрема, серед об'єктів наукових досліджень: економіка знань, інтелектуалізація та цифрова трансформація; перспективи «зеленого» бізнесу; механізми державного регулювання в умовах глобалізації; інноваційні технології як фактор розвитку підприємства; проблеми формування людського капіталу; антикризове фінансове регулювання, кредитна політика та інші.

Видання призначене для науковців, практиків, викладачів, аспірантів і студентів економічних спеціальностей, а також для широкого кола читачів, які цікавляться розвитком економічної науки.

- Устойчивое развитие социально-экономических систем:**
С 76 материалы III Всеукр. науч.-практ. конф. (14 мая 2019 г.; г. Киев)
/ Отв. за вып. С. Остапчук. К.: ООО «ВИПО», 2019. 206 с.

Содержащиеся в сборнике доклады касаются различных аспектов устойчивого развития социально-экономических систем. В частности, среди объектов научных исследований: экономика знаний, интеллектуализация и цифровая трансформация; перспективы «зеленого» бизнеса; механизмы государственного регулирования в условиях глобализации; инновационные технологии как фактор развития предприятия; проблемы формирования человеческого капитала; антикризисное финансовое регулирование, кредитная политика и другие.

Издание предназначено для научных работников, практиков, преподавателей, аспирантов и студентов экономических специальностей, а также для широкого круга читателей, интересующихся развитием экономической науки.

ЗМІСТ

На замітку студентам та аспірантам	7
--	---

Секція І. Економіко-теоретичні та соціально-економічні аспекти господарського механізму

<i>Вдовиченко М.І., Сова О.Ю.</i> Мова як інструмент формування інтелектуального потенціалу суспільства	8
<i>Волкова Л.О.</i> Стратегія інноваційної активності персоналу на базі теорії зацікавлених сторін	10
<i>Володіна А.А.</i> Інтеграційні процеси України до світового ринку	12
<i>Гамаюн В.В.</i> Світовий досвід оподаткування підприємницької діяльності в США	15
<i>Дісковський Д.С., Сова О.Ю.</i> Ризики господарювання підприємств молокопереробної промисловості в Україні	16
<i>Єланська Н.О.</i> Заходи захисту від ризику на підприємстві	19
<i>Ivanyenko L.V.</i> Some approaches aimed at assessment of human capital as the dominant for growth of value added in enterprise	22
<i>Іваницький С.С., Сова О.Ю.</i> Доцільність інвестування в транспортну інфраструктуру України	24
<i>Ільченко Т.В.</i> Теоретичні основи ефективного аудиту системи маркетингу на підприємстві	27
<i>Карпенко Д.В., Сова О.Ю.</i> Проблеми організації виробництва екологічно чистих продуктів в Україні	30
<i>Коноз О.В., Сова О.Ю.</i> Інвестиційні можливості туристичної галузі в Україні	32
<i>Курило О.Б., Мацьків Л.Б.</i> Аутсорсинг – невідіємна частина господарського механізму підприємств	34
<i>Лебедєва Д.О.</i> Державна політика щодо осіб з обмеженими можливостями: досвід ЄС та України	37
<i>Мікуляк К.А., Гамаюн В.В.</i> Особливості оподаткування громадян податком на доходи фізичних осіб	41
<i>Музичка Є.О.</i> Інформаційні технології управління готельним підприємством	44
<i>Музичка Є.О., Погребняк Д.О.</i> Інноваційні технології просування туристичного підприємства на ринку	47
<i>Музичка Є.О., Мельник А.В.</i> Сучасні технології збутової політики туристичних підприємств	48
<i>Потанов О.С.</i> Оцінка ефективності механізмів державного регулювання в умовах глобалізації	50

<i>Рябченко А.В., Сова О.Ю.</i> Джерела фінансування підприємств молочного виробництва	52
<i>Хлівна І.В., Жихор О.Б.</i> Розвиток трудового потенціалу аграрної сфери України в умовах інтеграції	56
<i>Чіков І.А.</i> Управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств	58
<i>Шевчук С.В.</i> Особливості регулятивного впливу держави на забезпечення митних інтересів	60
<i>Шедловський О.В.</i> Механізм інноваційного розвитку підприємства	64
<i>Шкроміда В.В.</i> Ділова репутація в системі стратегічного управлінського обліку підприємства	65
<i>Шульга І.В., Сова О.Ю.</i> Перспективи кредитування інвестиційних проектів ресторанного бізнесу	69

Секція II. Наукові основи та методи формування техніко- економічних показників щодо оцінювання ефективності організаційних систем та проектів в умовах невизначеності

<i>Богущька О.А.</i> Економіка знань, інтелектуалізація та цифрова трансформація: точки дотику	71
<i>Васильченко М.В., Сова О.Ю.</i> Теоретичні аспекти залучення інвестицій у сферу комунального господарства	74
<i>Лаців Х.Т., Сова О.Ю.</i> Основні проблеми розвитку права інтелектуальної власності	77
<i>Литвак С.Б.</i> Сучасні підходи до оцінювання ефективності управління персоналом	79
<i>Овчарук В.В., Комарницька Г.О.</i> Вплив систем адміністрування на результуючі показники діяльності підприємств у державно- приватному партнерстві	83
<i>Пуляк А.І., Сова О.Ю.</i> Аквапоніка як інноваційний метод ведення сільського господарства	85
<i>Сидоренко-Мельник Г.М., Гоцик Т.О.</i> Прогнозування банкрутства та фінансової кризи на підприємстві	87
<i>Сідлярчук Т.В.</i> Фактори, необхідні для функціонування виробництва та їх поєднання	89
<i>Сова О.Ю.</i> Ризик-менеджмент для агробізнесу	93

Секція III. Методологія сталого розвитку та інформаційні технології зеленого комп'ютерингу та комунікацій

<i>Аверкина М.Ф.</i> «Зелені» технології інформаційної логістичної системи	96
--	----

Король І.С., Сова О.Ю. Помилки України у веденні аграрного бізнесу	98
Найденко Ю.В., Сова О.Ю. Перспективи «зеленого» бізнесу в Україні	100
Сметан Д.С., Сова О.Ю. Сучасний розвиток цифрових валют: біткоїн та криптовалюти	102

Секція IV. Сучасні детермінанти розвитку фінансів та обліку суб'єктів господарювання в умовах системної кризи

Бездушина Ю.С. Про роль фінансової звітності у формуванні макроекономічних показників розвитку України	105
Дурбан Х.П., Лоск Я.Д. Проблеми обліку основних засобів на підприємстві	107
Душак М.І. Детермінанти формування капіталу підприємств	110
Глухова В.І., Алієв А. Управління податковими доходами бюджету	113
Гринишин Д.Р. Бухгалтерський облік як основне джерело інформації на підприємстві	116
Ілляшенко К.В. Сучасні аспекти обліку інформаційної діяльності	118
Камінська І.Б. Соціальний облік як інструмент реалізації концепції корпоративної соціальної відповідальності бізнесу	121
Киш Л.М. Аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства у сучасних умовах	124
Коржик Ю., Сова О.Ю. Шляхи удосконалення управління заборгованостями на підприємстві	126
Криклій О.А., Павленко Л.Д. Вплив кібербезпеки на стабільність фінансового сектору	129
Ларіонова К.Л., Гензера О.О., Гензера Д.О. Хеджування як метод управління ризиками	132
Ларіонова К.Л., Мельничук О.С. Методи діагностики кризових явищ в банківській системі	136
Людвенко Д.В. Концепт методологічного облікового виміру транзакційних витрат у тваринництві на вимогу політики сталого розвитку	139
Останчук С.М. Інформаційне забезпечення управління сталим розвитком в країнах ЄС: нефінансова звітність	143
Панич О.І. Страхування як важливий елемент фінансової безпеки підприємництва	146
Петровська С.А., Закутайло А.О. Проблеми розвитку страхового ринку України	149
Прасолова С.П. Визначення ефективних інструментів досягнення фінансової рівноваги банківської системи України у посткризовий період	150

Рибаківська О. О., Сова О.Ю. Перспективи кредитування інвестиційних проєктів аграрного сектору України	154
Семенюк Р.В. Конкурентоспроможність підприємства та її підтримка в умовах системної кризи	156
Семоненко Н.В., Сова О.Ю. Інвестиції як фактор зростання економіки України	159
Сидорова О.В. Вартісно-орієнтоване управління страховою компанією: ефективність застосування	161
Синютка Н.Г., Василюк Т.В. Оцінка конкурентності електронних публічних закупівель Prozorro в Україні	164
Стрілець В.Ю. Транспарентність малого бізнесу як необхідна умова забезпечення їх розвитку	168
Ушакова О.А. Сучасні риси розвитку фінансових відносин в умовах невизначеності	170
Хмиз О.М. Оцінка боргової безпеки України	172
Чепурний В.Ю., Сова О.Ю. Проблеми фінансування діяльності малих підприємств в Україні	177
Щур К.А. Сутність антикризового фінансового управління в сучасних умовах розвитку економіки	179

Секція V. Моделювання діагностики та управління характеристиками соціально-економічних систем

Антонюк В.П. Соціальна політика в забезпеченні сталого соціально-економічного розвитку України	182
Гасымов Солтан Оценка уровня развития информационно-коммуникационных технологий в Республике Азербайджан	186
Драчук Ю.З., Снітко Є.О., Завгородня Є.Є. Роль освіти у формуванні людського капіталу та фахової підготовки спеціалістів для потреб національної економіки	189
Закузенний Р.В., Сова О.Ю. Event-Marketing як форма взаємовідносин із споживачем	192
Лантєв В.І. Чинник розвитку людських ресурсів	194
Потанова Н.А. Сучасна цифрова логістика України	196
Сав'юк Л.О., Драчук Ю.З., Прогнімак О.Д. Креативна економіка як нова модель економічного зростання	199
Хусайнов Р.В. Взаємодія корпоративного сектору з державою та суспільством в процесі соціального інвестування	202

НА ЗАМІТКУ СТУДЕНТАМ ТА АСПІРАНТАМ

ШАНОВНІ ДРУЗІ!

Пропонуємо вашій увазі матеріали чергової конференції, організованої фаховим науково-виробничим журналом «Облік і фінанси», в яких розкрито різноманітні аспекти сталого розвитку соціально-економічних систем. Учасники заходу, поряд із дослідженням загальновідомих проблем бухгалтерського обліку, оподаткування, фінансів, менеджменту, маркетингу, демографії та інших економічних спеціалізацій, приділяють увагу таким питанням як: економіка знань, інтелектуалізація та цифрова трансформація; перспективи «зеленого» бізнесу; механізми державного регулювання в умовах глобалізації; інноваційні технології як фактор розвитку підприємства; проблеми формування людського капіталу; антикризове фінансове регулювання, кредитна політика та інші.

III Всеукраїнська науково-практична конференція «Сталий розвиток соціально-економічних систем» продовжує цикл наукових конференцій, започаткований редакцією журналу «Облік і фінанси» в рамках підтримки наукових пошуків молодих дослідників. Співорганізатором даного заходу виступає **Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»**. Організаційний комітет висловлює щирі подяку за інформаційну підтримку кандидату економічних наук – Сові Олені Юрївні!

Зверніть увагу!!! Журнал «Облік і фінанси» регулярно проводить науково-практичні конференції, публікує результати досліджень українських і зарубіжних науковців і практиків, бере участь у громадських заходах.

Пропонуємо допомогу щодо:

- публікації статей (в т. ч. студентів) в нашому журналі та інших фахових виданнях України;
- підготовки та оформлення рукописів статей;
- підбору УДК, JEL коду, перекладу анотацій та інших метаданих на англійську, оформлення списку джерел;
- інших різноманітних питань наукової діяльності.

Сайт журналу: <http://www.afj.org.ua>

Контакти: (097)-752-28-14 magazine@faaf.org.ua

Ми відкриті до пропозицій, співпраці та ваших запитань!

Секція I. Економіко-теоретичні та соціально-економічні аспекти господарського механізму

ВДОВИЧЕНКО М.І., студентка 5 курсу УІД та МП,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

СОВА О.Ю., к.е.н., доцент,
доцент кафедри національної економіки та фінансів,
Університет економіки та права «КРОК»

МОВА ЯК ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУСПІЛЬСТВА

Англійська мова займає сьогодні в освітньому контексті перше місце серед великого розмаїття мов. Аналізуючи чинники популярності англійської мови серед учнів, студентів і дорослих, дослідники різних країн виокремлюють домінування англійської мови, що зумовлено «тотальною глобалізацією на цілісну економічну систему, об'єднану не лише міжнародним розподілом праці, але й величезними всесвітніми виробничими структурами та структурами збуту, глобальною фінансовою системою й інформаційною системою планетарного масштабу». Оскільки до основних рис глобалізації відносять сьогодні стрімкий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, створення транснаціональних компаній, міжнародну економічну інтеграцію, аутсорсинг, створення міжнародних фінансових і економічних організацій, то очевидним є той факт, що мова міжнаціонального спілкування є затребуваною для гармонійного розвитку й обслуговування цих систем.

Інтеграційні процеси, що інтенсивно розвиваються останнім часом, зростання кількості професійних й академічних обмінів, поглиблення міжнародного співробітництва стимулювали поступовий розвиток іншомовної освіти. У цих умовах іноземна мова здобуває статус дійового інструменту формування інтелектуального потенціалу суспільства, який стає одним із головних ресурсів розвитку нової держави на сучасному історичному етапі. Тому дуже важливою є можливість перейняти досвід інших країн, зокрема країн Західної Європи, з різних методів навчання іноземної мови (зокрема англійської), які дають високі показники володіння нею в цих країнах [1].

Катажина Спирідакіс, аналітик з польського відділення EducationFirst, вказує на пряму залежність між рівнем знання англійської мови та добробутом країни. Вона стверджує: «Рівень знання англійської мови сильно корелює із загальним рівнем розвитку країни. Дослідження, які ми проводимо в цілому світі, виразно показують прямий зв'язок між знанням англійської мови в даній країні та рівнем її суспільного і економічного розвитку» [3].

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку суспільства іноземна мова перетворюється в інструмент, який дає змогу особам, які володіють

іноземними мовами краще орієнтуватися в навколишньому середовищі, успішно виконувати професійні ролі. Сучасна мовна освіта стала іншою, для неї характерно: міждисциплінарна інтеграція, багаторівневість, варіативність, орієнтація на міжкультурний аспект оволодіння іноземною мовою. Більш того, новітня європейська мовна політика орієнтує громадян Європи на багатомовність. Без цього успішна інтеграція в сучасному світі просто неможлива.

Вивчення спеціалістами більш ніж однієї іноземної мови, безумовно, знаходиться в інтересах загальної національної політики України. Британець Девід Міллер, який працював ключовим експертом у проєкті «Підтримка розвитку ділової спроможності українських малих та середніх підприємств – міжнародний аспект», вважає, що українському бізнесу не вистачає інформації щодо того, як розвивати експортний напрям. Для цього необхідно створити місцеві консультаційні агентства. У довготерміновій перспективі Девід Міллер радить створити умови для співпраці дослідних центрів, університетів та підприємств в Україні. Експерти проєкту вважають, що для виходу українського бізнесу на міжнародні ринки щонайменше необхідно, щоб керівники фірм опанували англійську мову. Тоді буде простішим розуміти вимоги західних замовників [2].

Знання англійської вимагають для роботи у недержавних громадських організаціях з іноземним фінансуванням або у сфері закупівель, а також в сфері інформаційних технологій. Найчастіше спеціалістів зі знанням англійської шукають в сфері науки та освіти – це, переважно, викладачі англійської та перекладачі. Також високий рівень вимог до знання англійської в сфері інформаційних технологій, зокрема, в компаніях, що займаються аутсорсингом програмуванням.

Отже, економічний розвиток країни тісно пов'язаний з підвищенням рівня знання англійської мови. Перш за все це вихід на нові міжнародні ринки та залучення іноземних фахівців та інвестицій. Також володіння іноземними мовами дозволяє обмінюватися досвідом у різних сферах суспільного та економічного життя. Наприклад, завдяки навчанню українських студентів, викладачів та спеціалістів за кордоном можна використовувати та розповсюджувати результати спільної праці.

Список використаних джерел:

1. Хоменко О. В. Мова міжнародного спілкування як економічна категорія. Педагогіка вищої та середньої школи. 2013. Вип. 37. С. 414-418.
2. Український малий бізнес – на експорт? URL: <http://www.radiosvoboda.org/content/article/1791777.html>
3. Як знання англійської впливає на успішність країни. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/27384746.html>

ВОЛКОВА Л.О., *ст. викладач кафедри економічної теорії,
Національний аерокосмічний університет ім. М.С. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»*

СТРАТЕГІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПЕРСОНАЛУ НА БАЗІ ТЕОРІЇ ЗАЦІКАВЛЕНИХ СТОРІН

Для національних підприємств однією з причин недостатньої конкурентоспроможності є низький рівень інноваційної активності, яка зумовлює інтенсивність інноваційної діяльності підприємства, його персоналу, її внутрішніх і зовнішніх взаємозв'язків. Для забезпечення конкурентоспроможності, кожне підприємство повинно переходити від розвитку на основі екстенсивних факторів виробництва до розвитку за рахунок інтенсивних факторів, на базі впровадження інновацій.

Така ситуація ініціює питання формування інноваційної стратегії на рівні управління персоналом, що забезпечує підвищення конкурентоспроможності економіки країни для стимулювання її інноваційного та соціально-економічного розвитку. Для забезпечення економічної незалежності України та подолання різкого розриву із передовими конкурентоспроможними державами необхідно реалізувати підвищення інноваційної активності персоналу адекватне сучасному стану розвитку світової економіки.

Все перераховане вище дозволяє сформулювати важливу соціально-економічну проблему створення методології управління інноваційною активністю персоналу, на основі формування стратегії спрямованої на забезпечення стійкої конкурентоспроможності в умовах нових «викликів». Даний підхід дозволяє системно розглядати відносини всього кола зацікавлених сторін. Сказане передбачає необхідність, як теоретичних досліджень, так і розробки практичних заходів в області управління підприємства.

Використання теорії зацікавлених сторін приваблює своїм потенціалом для дослідження процесів, формування ресурсної бази та її трансформації в ключові компетенції персоналу, що особливо важливо в нових умовах, що вимагають переходу від стратегій виживання (реактивної адаптації) до стратегій розвитку (про активної адаптації), оскільки останні вимагають від підприємства створення, утримання і розвитку унікальних ресурсів, здібностей, організаційних компетенцій для реалізації інновацій [1, 2].

Таким чином основною метою дослідження є розробка теоретико-методологічних і концептуальних основ механізму стратегії інноваційної активності персоналу з використанням теорії зацікавлених сторін і виробленні на їх основі моделей і методів управління як системою всіх його стейкхолдерів.

Створено алгоритм вибору стратегії інноваційної активності персоналу на базі п'яти етапної процедури: моніторинг стану підприємства, позиціонування, вибір кращої стратегії, реалізація стратегії і контроль ефективності (рис. 1).

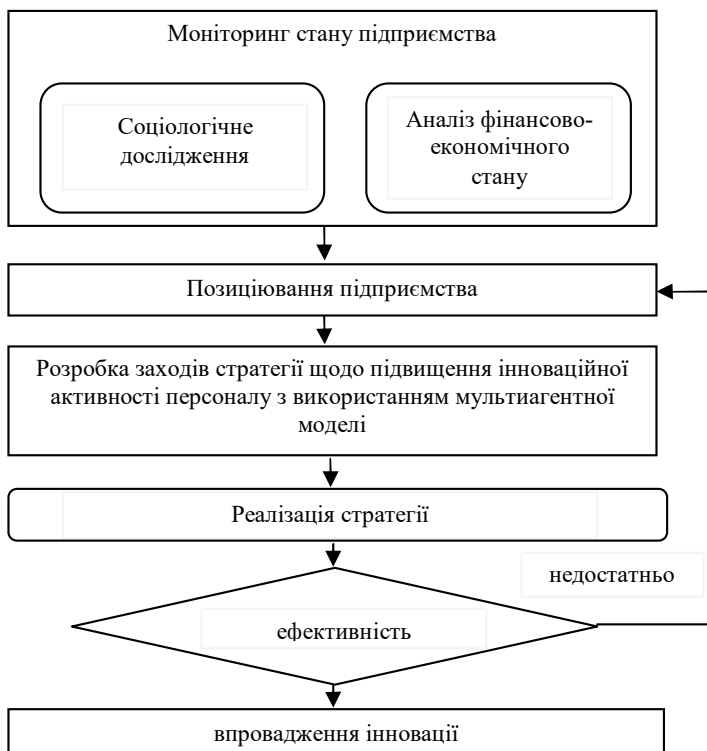


Рис. 1. Етапи вибору стратегії інноваційної активності персоналу

Джерело: розроблено автором.

Запропоновано методологічний підхід до оцінки значення зацікавлених сторін і їх запитів, в основу якого покладено припущення про існування цілей підприємства, які враховують точки зору різних стейкхолдерів, що реалізується ітераційною процедурою. Відмічається необхідність ранжирування зацікавлених сторін і їх запитів з погляду цих цілей. Ранжування цілей стейкхолдерів є основою механізму підвищення її ефективності як системи всіх представників та індивідуальної ефективності всіх стейкхолдерів в довгостроковій перспективі.

В дослідженні дано визначення інноваційної активності персоналу, запропонована методика вибору ефективної стратегії, інструментів і методів стимулювання інноваційної активності. Розроблена методика позиціонування підприємства за допомогою матриці позиціонування. Використовується,

розроблена автором, мультиагентна модель для вибору заходів, інструментів і методів стимулювання інноваційної активності персоналу [3-5].

В якості подальших напрямків дослідження передбачається вдосконалення алгоритму вибору кращих стратегій шляхом впровадження нових актуальних підходів, заснованих на мобілізаційних технологіях.

Список використаних джерел:

1. Freeman R. E., Wicks A. C., Parmar B. 2004. Stakeholder theory and "Corporate objective revised". *Organization Science* 15 (3): 364-369.
2. Jones T. M., Hill C. L. 1992. Stakeholder agency theory. *Journal of Management Studies* 29 (2): 131-154.
3. Волкова Л. О. Система показників для оцінки інноваційної активності персоналу. *Науковий вісник Одеського нац. ун-ту ім. І. І. Мечникова. Серія «Економіка»*, Т. 23. Вип. 1 (66), С. 51-54.
4. Волкова Л. О. Методика вибору стратегії підвищення інноваційної активності персоналу. *Управління розвитком*. 2018. №2 (192). С. 132-138.
5. Волкова Л. О. Мультиагентний підхід до дослідження інноваційної поведінки працівників промислового підприємства. *Вісник ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2016. Вип. 10. Ч. 1. С. 91-94.

ВОЛОДИНА А.А., студентка 2 курсу,
спеціальність «Економіка праці та управління персоналом»,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ УКРАЇНИ ДО СВІТОВОГО РИНКУ

У процесі свого розвитку світ інтегрується та глобалізується. Україна – не виняток; вона є глобальною країною і повинна мати власну глобальну інтегровану стратегію, за допомогою якої зможе вижити та отримати успіх на світовому ринку. Інтеграція країни має на меті не лише створення спільних ринків товарів чи послуг, а й спільного ринку робочої сили. Ефективна інтеграція України до світового ринку є нагальним завданням розбудови економіки. Проте, на даний момент часу Україні, на жаль, не вистачає знань щодо інтеграційних процесів країни, що робить слабшою нашу країну у порівнянні з іншими. Вищенаведене і зумовлює актуальність мого дослідження.

Метою дослідження є аналіз інтеграційних процесів України до світового ринку, а насамперед виявлення, куди відкриті кордони для українців. Дане питання досліджувало багато вітчизняних науковців, серед яких виокремлюю таких, як О. Білоус, А. Гальчинський, Т. Мельник, С. Соколенко[1] та інші.

На даний час Україна підтримує зв'язки з більш ніж 150 країнами світу різного масштабу та ефективності. Українці продовжують виїжджати за межі країни, адже кордони більшості країн для них відкриті. Кордони країн відкриті у

зв'язку із нестачею власної робочої сили, тому наразі по всьому світу на українців існує досить високий рівень попиту.

Частка українських трудових мігрантів згідно МОП становить 4,7 % від загальної робочої сили, що становить левову частку. Щороку кількість українців, що виїжджають за кордон, тримається на стабільному рівні. У 2018 році за кордоном, за даними Міністерства соціальної політики, працювало близько 3,2 млн українців на постійній основі, а на тимчасовій – від 7 до 9 млн. Українці продовжують виїжджати за кордон, хоч і не так активно, порівняно зі сплеском 2014-2015 рр. Їхній виїзд за кордон пов'язаний безпосередньо з погіршенням економічної ситуації, падінням курсу національної валюти, веденням військових дій на території країни. Виїжджають українці в основному із Заходу (понад 50 % трудових мігрантів – вихідці із західних регіонів) [2] та Сходу країни. Доцільно буде відмітити, що у 2014 році міграція була досить рівномірною. Основними ж векторами інтеграційної діяльності України вважаються східноєвропейський, західноєвропейський та американський.

Інтеграційна політика щодо країн СНД мала орієнтир на створення спільного ринку робочої сили. Найбільше з усіх країн СНД Україна взаємодіяла з РФ, проте через такі обставини, як окупація та анексія частини країни, Україна намагається більше не підтримувати стійких зв'язків з даною країною. Хоч Росія і займає другу сходинку по кількості трудових мігрантів з України (26,3 %), але кількість українців, що там працюють, починаючи з 2014 року стабільно скорочується. У 2018 році Україна перестала бути головним постачальним мігрантів у Росію, натомість головні потоки мігрантів до Росії тепер ідуть з Таджикистану та Казахстану. Обсяги грошових переказів в Україну з Росії щорічно скорочуються. Якщо у 2015 році сума переказів становила 1,8 млрд. дол. США, то у 2017 – уже 1,3 млрд. дол. США [3].

Одним із важливих етапів у політиці України є інтеграція з Європейським Союзом. Такий Європейський вибір країни є цілком закономірним і пояснюється географічною близькістю та ймовірною загрозою зі Сходу. Україна лише починає вибудовувати зв'язки з ЄС, тому даний ринок є ще не остаточно сформованим. Тарас Качка, стратегічний радник і експерт МФ «Відродження», заявляє про те, що відносини між Україною та ЄС мають радше характер партнерства, а не інтеграції. Натомість в інтеграційній частині – застій. Т. Качка говорить, що гальмування України – це проблема комплексна, що існує завдяки декільком причинам. “По-перше, надто велику вагу має політична роздратованість ЄС через торговельні питання. По-друге, є розбіжність у бюрократичному підході. По-третє, ще однією бідой України є невміння переконувати інституції ЄС. Точніше – виразна відмінність між зусиллями в одних напрямках і браком зусиль в інших” – говорить Т. Качка [4].

Аналізуючи міграцію українців у Європу, можна відзначити, що близько 38,9 % від загальної кількості трудових мігрантів перебуває саме у такій країні, як Польща. Упродовж 2015-2017 років Польща стала головною країною для трудових мігрантів. Польща відкрита для української робочої сили насамперед через брак власної. Трудова міграція до Польщі в основному має короткостроковий циклічний характер, а тому більшість мігрантів привозять

зароблені кошти особисто. Серед основних причин еміграції до Польщі виділяють наступні: відсутність роботи (36,1 % до 2013 року та 20,1 % після 2014 року), незадовільна заробітна плата (49,7 % та 59,8 %), політична ситуація (3,5% та 12,5 %) [3]. Можна зробити висновок, що українці емігрують до Польщі саме через невдоволеність наявною політичною ситуацією та заробітною платою. Цікаво відмітити, що після 2014 року регіональна структура міграції українців до Польщі змінилася: 71,6 % від усіх трудових мігрантів, що мігрують до Польщі, становлять жителі західних, північних та центральних областей, а 28,4 % - жителі південних та східних регіонів (до 2013 року – 93,7 % та 6,3 % відповідно). Після Польщі друге та третє місця відповідно займають Італія (11,3 %) та Чехія (9,4 %). Динаміка показує, що Італія досить повільно, проте наближається до Росії.

Говорячи про американський вектор, відмічу, що українці останніми роками мігрували досить активно до США та Канади. Проте кордони цих країн не є і не були такими відкритими для українців, як, наприклад, кордони європейських держав, через перенасичення мігрантів та власної робочої сили. До того ж останнім часом у зв'язку з діями нового президента у США повільно, але впевнено, продовжують згортати можливості для трудових мігрантів.

Розглянувши офіційні дані, можна стверджувати, що останнім часом міграція українців за кордон уповільнюється. Причиною цьому є відносна стабілізація економічної ситуації в країні та національної валюти. До того ж більшість українців, що мали намір виїхати, до початку 2015 року це і зробили, а ті, хто не був готовий до таких змін, не отримали ніяких додаткових стимулів для здійснення трудової міграції.

Отже, підсумуємо, що Україна досить успішно входить у світовий ринок, активно почала взаємодіяти із країнами ЄС та має намір поглиблювати цю взаємодію; у той же час вона продовжує згортати зв'язки з РФ. Наша країна має всі можливості для успішної інтеграції, але рухається у даному напрямі досить повільно. Щоб Україна не відставала від інших країн, необхідно прискорювати процес інтеграції; задля цього потрібно визначити головні проблеми інтеграції та спрямувати всі зусилля з боку кожного члена суспільства і держави на їх вирішення.

Список використаних джерел:

1. Юхименко В., Місяць Т. Інтеграційні пріоритети України в контексті світових трансформаційних процесів. *Вісник КНТЕУ*, № 2. 2013. С. 5-17.
2. Українці за кордоном: чи зменшиться кількість трудових мігрантів у 2019. URL: <https://voxukraine.org/uk/connector/ukrayintsi-za-kordonom-chi-zmenshitsya-kilkist-trudovih-migrantiv-u-2019/>
3. Департамент статистики та звітності НБУ (Київ, 2018) 2019. URL: <https://bank.gov.ua/control/uk/publish/>
4. Партнерство, але не інтеграція: що не так із рухом України до ЄС. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/experts/2018/11/15/7089403/>

ГАМАЮН В.В.^{*}, студент 4 курсу,
напрям підготовки 6.030508 «Фінанси і кредит»,
Миколаївський національний аграрний університет

СВІТОВИЙ ДОСВІД ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В США

Механізм системи оподаткування в Сполучених Штатах Америки, працює через стягнення прямих та непрямих податків, причому прямі податки переважають над непрямыми, які вважаються менш справедливими. Конституцією США гарантовано штатам широкі повноваження у функціонуванні податкової політики.

Податки можуть бути вирахувані за побажанням платника з індивідуального доходу або сукупного доходу сім'ї. Федеральний прибутковий податок з корпорацій стягується за ставкою 34 %. З майновими податками штатів, податками з транспортних засобів, на спадщину та дарування, прямі податки складають більше 70 % всіх податкових надходжень Федерального бюджету. Нагадаємо, що в Україні якраз близько 70% податкових надходжень до Державного бюджету забезпечуються за рахунок непрямих податків [1].

Дослідженням світового досвіду оподаткування підприємницької діяльності в США займалися такі науковці як: Л. М. Гаєвська [4], О. І. Марченко [4] та ін.

Натомість США є однією з небагатьох розвинутих країн, де відсутній загальнодержавний (федеральний) податок з продажу. До непрямих податків, що діють в США належать акцизи та митні платежі. Але в бюджетах штатів США (в тих, що здійснюють стягнення податку з продаж) значне місце все ж займають саме непрямі податки.

Кожний платник податків має право на ряд знижок і відрхувань із свого валового доходу перед нарахуванням податку. Перш за все, існують так звані персональні відрхування.

Окрім персональних відрхувань, платники податків мають право робити ряд цільових знижок зі свого доходу, який підлягає оподаткуванню. Найбільше значення мають п'ять статей таких знижок. У такий спосіб дозволяється вираховувати із валового доходу частину витрат на лікування та інше медичне обслуговування, яке перевищує 7,5 % цього доходу за минулий рік.

Третім великим федеральним податком є податок на прибуток корпорації. Ним оподатковується валовий перерозподільний прибуток корпоративного бізнесу. Значна частина американців купує приватні житлові будинки на виплату, використовуючи спеціальний банківський кредит, що надається на строк до 30 років, але під високі річні відсотки. Виплати цих відсотків також вираховуються із річних доходів. Крім того, дозволяється вираховувати частину виплат відсотків за споживчим кредитом. Вираховуються із річного доходу

^{*} Науковий керівник – Мікуляк К.А., асистент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Миколаївський національний аграрний університет.

кошти, виплачені у формі податків штатним і місцевим органам влади, а також пожертвування всіляким неприбутковим організаціям, головним чином, – релігійного та добровільного спрямування.

Замість того, щоб робити всі ці знижки за статтями, платник податків на свій вибір має право застосувати так звану стандартну знижку, розмір якої залежить лише від сімейного стану, але не від величини доходу або яких-небудь статей витрат. Так, подружжя, котре використовує єдину стандартну знижку, застосовує її в розмірі 5 тис. дол., для одиноких вона становить 3 тис. дол., для несімейних, котрі мають на своєму утриманні хоча б одну особу, – 4,4 тис., а для подружжя, котре заповнює окремо податкові декларації, – 2,5 тис. дол. [3].

Юридичні особи в США також є платниками спеціальних платежів в соціальні страхові фонди, що вираховуються в певній долі до фонду заробітної плати. Їх розмір складає – 6,2 % на соціальне забезпечення, 1,45 % – на медичну допомогу, 0,8 % – на допомогу по безробіттю.

Сплата податків в США є обов'язком, з яким кожному потрібно рахуватися, тому? що згідно з чинним законодавством навіть за неправильно заповнену податкову декларацію може бути накладено штраф до 1 тисячі доларів. Кожний американець зобов'язаний підрахувати всі свої прибутки за минулий рік, визначити за спеціальною таблицею суму податку, заповнити формуляр і відправити його разом з чеком на відповідну суму в податкове бюро.

Список використаних джерел:

1. Світовий досвід оподаткування. URL: <http://sfs.gov.ua/arhiv/modernizatsiya-dps-ukraini/arkchiv/mijnarodniy-dosvid-rozvitk/svitovui-dosvid/usa/>
2. Податкова система США. URL: http://www.appu.org.ua/main2/shkola_platnyka_podatkiv/vse_pro_podatki/zarybi_zhnuuy_dosvid/USA.html
3. Все про податки в США. URL: <https://iporada.com/vse-pro-podatky-v-usa/>
4. Гаєвська Л. М., Марченко О. І. Зарубіжний досвід використання податків як стимулів до інноваційної діяльності URL: <http://ied.kpi.ua/wp-content/uploads/2015/09/Proceedings-2016.pdf>

ДИСКОВСЬКИЙ Д.С., студент 5 курсу УІД та МП,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

СОВА О.Ю., к.е.н., доцент,
доцент кафедри національної економіки та фінансів,
Університет економіки та права «КРОК»

РИЗИКИ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОКОПЕРЕРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ

Молочна галузь – одна з провідних галузей аграрного сектору України, частка якої складає 14 % у загальному обсязі харчової промисловості. Значна частина вітчизняних молокопереробних підприємств входить до великих

холдингів. Консолідація підприємств галузі пояснюється умовами їх функціонування та проблемами, що потребували негайного вирішення, а саме: необхідність забезпечення підприємств молоком-сировиною належної якості в необхідній кількості, загострення конкуренції на ринку, намагання збільшити ринкову частку, покращити конкурентні позиції, розширити географічні межі реалізації продукції, зменшити її собівартість тощо. Так, наприклад, якщо у 1990-х рр. на ринку функціонувало близько 150 виробників морозива, то наприкінці 2000-х рр. їх число скоротилося до 50, а у 2018 р. їх лишилось тільки 23 [5].

Слід зазначити, що на даний час вітчизняні виробники практично повністю забезпечують потребу внутрішнього ринку в молочних продуктах. Проте суттєвими проблемами, що негативно впливають на розвиток галузі, залишаються: щорічне скорочення поголів'я корів і, відповідно, виробництва молока, його гатунок, бактеріальна чистота, а також падіння купівельної спроможності населення. На даний час споживання молочних продуктів значно нижче встановленої фізіологічної норми на одну особу в рік.

Так, якщо у 1990 р. споживання молока та молочних продуктів на одну людину становило 373,2 кг/рік (у перерахунку на молоко), то у 2018 р. воно становило 217,3 кг/рік, при раціональній нормі споживання у 380 кг/рік молочних продуктів. Споживання морозива в Україні на одну особу складає 2,8 кг на рік, в той час як в Європі в середньому одна особа споживає 8–10 кг морозива, а в Америці – більше 20 кг/рік на одну особу. Такий низький рівень споживання морозива пояснюється тим, що це не є продукт першої необхідності, а в умовах нестабільності економіки люди починають заощаджувати кошти і купувати тільки найнеобхідніше [4].

Розглядаючи сучасні ринкові тенденції господарювання та враховуючи інтеграцію України до ЄС, слід чітко розуміти, що вітчизняний ринок молока та молочних продуктів зазнає структурних змін.

Відкриття кордонів та обмеження державної підтримки вітчизняних виробників передбачає збільшення обсягів імпорту продукції до України, що суттєво загострить конкурентну боротьбу молокопереробних підприємств за споживачів. В даних умовах вітчизняним підприємствам досить складно буде витримувати конкуренцію з іноземними виробниками, адже вимоги як до якості сирого молока, так і до готової продукції в країнах ЄС більш жорсткі, відповідно, молочна продукція відрізняється вищими стандартами якості та екологічної чистоти. Всі ці проблемні моменти негативно впливають на результативність діяльності молокопереробних підприємств на сучасному етапі та відповідно підвищують ризики господарювання [2].

Серед зовнішніх ризиків найбільший вплив на діяльність молокопереробних підприємств чинять мезоризики та мікроризики, що відображаються на результатах функціонування. Вважаємо доцільним, розглядаючи господарські ризики молокопереробних підприємств, згрупувати їх за видами. До основних факторів зовнішнього середовища, що не підлягають управлінню підприємством, слід віднести такі види ризиків: соціально-політичні, адміністративно-законодавчі, екологічні, ринкові, інвестиційно-фінансові, інформаційні [1, с. 43].

Представлені ризики викликають можливість настання мезо- та мікроризиків, що пов'язані між собою. Серед основних ризиків мікрорівня обов'язково слід виділити наступні: ресурсні, виробничі (техніко-технологічні), ризики збуту готової продукції. Розглянемо дані ризики більш детально.

Під ресурсними ризиками, в першу чергу, розуміємо невчасну доставку молока-сировини або його недостатню кількість, неналежну якість. Молоко-сировина, що надходить на підприємства, повинна відповідати встановленим вимогам якості та характеризується обмеженням терміном придатності, неможливістю утворення запасів, необхідністю перерозподілу на виготовлення різних видів продукції. Основними фізико-хімічними та мікробіологічними показниками, які впливають на її якість, є наступні: масова частка білку, кислотність, густина, група чистоти, наявність мікроорганізмів, антибіотиків. Саме від їх рівня, а також від екологічної чистоти молока-сировини залежить виробництво якісної готової молочної продукції [1, с. 48].

У 2018 р. з усього обсягу молока, прийнятого на переробку, лише 8,4 % складало молоко «екстра» та 33,8 % вищого гатунку, що відповідає середній якості згідно із стандартами ЄС, а решта (57,8 %) потребує додаткових затрат на переробку. Близько 60 % молока надходить на переробку від господарств населення, яке застосовує ручне доїння, часто порушує санітарно-гігієнічні норми, не використовує належний режим охолодження [3, с. 250].

Беручи до уваги те, що Україна знаходиться на шляху входження до ЄС, питання конкурентоспроможності вітчизняної продукції набуває особливого значення. Адже європейські стандарти як на заготівлю молока-сировини, так і на готову молочну продукцію, на декілька порядків вищі за вітчизняні. А це означає, що нам необхідно своєчасно проводити роботу в напрямку гармонізації державних стандартів виробництва молока-сировини та готової продукції до міжнародних вимог, запровадити ряд організаційно-господарських заходів по підвищенню культури виробництва молока, доставки та збуту його на молокопереробні підприємства.

Гармонізація вітчизняних вимог до молока як сировини, до молочних продуктів з міжнародними стандартами сприятиме усуненню технічних бар'єрів на шляху вільного просування продукції на ринок інших розвинених країн світу, в іншому ж випадку більшість молокопереробних підприємств ризикують втратити конкурентоспроможність, аж до повного припинення діяльності [7, с. 133].

Фінансове планування разом з фінансовим аналізом і контролінгом є необхідною складовою ефективною реалізації фінансової стратегії підприємства. З точки зору об'єкта фінансового планування доцільно відокремити: рух фінансових ресурсів, фінансові відносини, які виникають при формуванні, розподілі та використанні фінансових ресурсів, фінансові ресурси та насамперед прибуток. Оскільки об'єктом може виступати процес або явище, на яке спрямована діяльність, то об'єктом фінансового планування є процес формування і розподілу фінансових ресурсів [6, с. 43].

Також зазначимо, що враховуючи значну кількість ризиків у діяльності молокопереробних підприємств, підприємці повинні вміти правильно оцінити ступінь їх настання та вміти розробити заходи з мінімізації їх впливу. Саме

вміння вірно визначати види ризиків, їх наслідки, адаптуватися до мінливих умов зовнішнього середовища є запорукою ефективного функціонування, досягнення високих показників діяльності, втримання та збільшення кількості конкурентних переваг та подальшого гармонійного розвитку молокопереробних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Економічний ризик: методи оцінки та управління: навч. посібник / під заг. ред. Т. А. Васильєвої, Я. М. Кривич. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. 208 с.
2. Керанчук Т. Л. Молочна галузь України: перспективи і проблеми розвитку. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. Вип. 3 (08). С. 133-136.
3. Крюк Т. В., Транковська Р. С. Експертні дослідження молочних продуктів за органолептичними та фізико-хімічними показниками. *Товарознавство та інновації*. 2012. Вип. 4. С. 248-258.
4. Музиченко Я. Підсумки року молочної галузі від аналітика Асоціації виробників молока. URL: <https://agro-online.com.ua/uk/public/blog/3195/details>
5. Офіційний сайт. Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua
6. Сова О. Ю. Заходи щодо підвищення ефективності фінансового планування на підприємствах. Матеріали IX міжнародної науково-практичної конференції «Сучасна економіка: теорія і практика». Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД», 2017. С. 42-46.
7. Тарасюк Г. М., Поліщук Д. І. Управління підприємницькими ризиками в процесі обґрунтування господарських рішень. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2015. № 1. С. 127-134.

СЛАНСЬКА Н.О.*, студентка 1 курсу магістратури,
спеціальність «Фінансово-економічна безпека»,
Донецький національний технічний університет

ЗАХОДИ ЗАХИСТУ ВІД РИЗИКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У системі методів управління фінансовими ризиками підприємства основна роль належить внутрішнім механізмам їхньої нейтралізації.

Внутрішні механізми нейтралізації фінансових ризиків являють собою систему методів мінімізації їхніх негативних наслідків, що обираються й здійснюються у рамках самого підприємства. Основним об'єктом використання внутрішніх механізмів нейтралізації є, як правило, всі види припустимих фінансових ризиків, значна частина ризиків критичної групи, а також

* Науковий керівник – Марина А.С., к.е.н., доцент кафедри обліку, фінансів та економічної безпеки, Донецький національний технічний університет.

катастрофічні ризики, що не страхуються, якщо вони приймаються підприємством у силу об'єктивної необхідності.

Перевагою використання внутрішніх механізмів нейтралізації фінансових ризиків є високий ступінь альтернативності прийнятих управлінських рішень, що не залежать, як правило, від інших суб'єктів господарювання. Вони виходять із конкретних умов здійснення фінансової діяльності підприємства і його фінансових можливостей, дозволяють найбільшою мірою врахувати вплив внутрішніх факторів на рівень фінансових ризиків у процесі нейтралізації їхніх негативних наслідків[1].

Система внутрішніх механізмів нейтралізації фінансових ризиків передбачає використання наступних основних методів:

1. Запобігання ризику – це напрямок нейтралізації фінансових ризиків є найбільш радикальним. Він полягає в розробці таких заходів внутрішнього характеру, які повністю виключають конкретний вид фінансового ризику. До числа основних з таких заходів належать:

- а) відмова від здійснення фінансових операцій, рівень ризику яких надмірно високий;
- б) відмова від продовження господарських відносин з партнерами, що систематично порушують контрактні зобов'язання;
- в) відмова від використання у високих обсягах позикового капіталу;
- г) відмова від надмірного використання оборотних активів у низьколіквідних формах;
- д) відмова від використання тимчасово вільних грошових активів у короткострокових фінансових інвестиціях.

2. Лімітування концентрації ризику – механізм лімітування концентрації фінансових ризиків використовується звичайно за тими їхніми видами, які виходять за межі припустимого їхнього рівня, тобто за фінансовими операціями, здійснюваними у зоні критичного або катастрофічного ризику. Система фінансових нормативів, що забезпечують лімітування концентрації ризиків, може включати:

- а) граничний розмір (питому вагу) позикових засобів, використовуваних у господарській діяльності;
- б) мінімальний розмір (питому вагу) активів у високоліквідній формі;
- в) максимальний розмір товарного (комерційного) або споживчого кредиту, надаваного одному покупцеві;
- г) максимальний розмір депозитного внеску, розташовуваного в одному банку;
- д) максимальний розмір вкладення засобів у цінні папери одного емітента;
- е) максимальний період відволікання коштів у дебіторську заборгованість.

3. Хеджування – цей термін використовується в широкому й вузькому прикладному значенні. У широкому тлумаченні термін «хеджування» характеризує процес використання будь-яких механізмів зменшення ризику можливих фінансових втрат – як внутрішніх (здійснюваним самим підприємством), так і зовнішніх (передачу ризиків іншим господарюючим суб'єктам-страховикам). У вузькому прикладному значенні термін

«хеджування» характеризує внутрішній механізм нейтралізації фінансових ризиків, заснований на використанні відповідних видів фінансових інструментів (як правило, похідних цінних паперів-деривативів).

Залежно від використовуваних видів похідних цінних паперів розрізняють наступні механізми хеджування фінансових ризиків:

- а) хеджування з використанням ф'ючерсних контрактів;
- б) хеджування з використанням опціонів;
- в) хеджування з використанням операції «своп».

4. Диверсифікованість – механізм диверсифікованості використовується, насамперед, для нейтралізації негативних фінансових наслідків несистематичних (специфічних) видів ризику.

Як основні форми диверсифікованості фінансових ризиків підприємства можуть бути використані наступні її напрямки:

- а) диверсифікованість видів фінансової діяльності;
- б) диверсифікованість валютного портфеля підприємства;
- в) диверсифікованість депозитного портфеля;
- г) диверсифікованість кредитного портфеля;
- д) диверсифікованість портфеля цінних паперів;
- е) диверсифікованість програми реального інвестування.

5. Розподіл ризиків – механізм цього напрямку нейтралізації фінансових ризиків, заснований на частковому передачі партнерам за окремими фінансовими операціями.

У сучасній практиці одержали широке поширення наступні основні напрямки розподілу ризиків (їхнього трансферту партнерам):

- а) розподіл ризику між учасниками інвестиційного проекту;
- б) розподіл ризику між підприємством і постачальниками сировини й матеріалів;
- в) розподіл ризику між учасниками лізингової операції;
- г) розподіл ризику між учасниками факторингової операції.

6. Резервування – механізм цього напрямку нейтралізації фінансових ризиків, заснований на резервуванні підприємством частини фінансових ресурсів, що дозволяє переборювати негативні фінансові наслідки за тими фінансовими операціями, за якими ці ризики не пов'язані з діями контрагентів.

Основними формами цього напрямку нейтралізації фінансових ризиків є:

- а) формування резервного (страхового) фонду підприємства;
- б) формування цільових резервних фондів;
- в) формування резервних сум фінансових ресурсів у системі бюджетів по різних центрах відповідальності;
- г) формування системи страхових запасів матеріальних і фінансових ресурсів по окремих елементах оборотних активів підприємства [2].

Зовнішні механізми нейтралізації фінансових ризиків підприємства являють собою систему методів їхнього страхування спеціальними страховими компаніями (страховиками).

У процесі страхування підприємству забезпечується страховий захист по всіх основних видах його фінансових ризиків – як систематичних, так і

несистематичних. При цьому обсяг відшкодування негативних наслідків фінансових ризиків страховиками не обмежується. Прибігаючи до послуг страховика, підприємство повинне, в першу чергу, визначити об'єкт страхування: ті види фінансових ризиків, за якими воно має намір забезпечити зовнішній страховий захист. Склад таких фінансових ризиків визначається рядом критеріїв, основними з яких є:

- а) здатність ризиків до страхування;
- б) обов'язковість страхування фінансових ризиків;
- в) наявність у підприємства страхового інтересу;
- г) неможливість повністю заповнити фінансові втрати по ризику за рахунок власних фінансових ресурсів;
- д) високий ступінь імовірності виникнення фінансового ризику;
- е) не прогнозованість і нерегульованість ризику в рамках підприємства;
- ж) прийнятна вартість страхового захисту по ризику [3].

При визначенні політики ризик-менеджменту в рамках реалізації основної діяльності як фактор, що визначає вибір тієї або іншої політики формування вартості заходу ризик-менеджменту, повинно превалювати не визначення витрат на підприємстві, а основна мета – оптимізація ризиків з погляду максимізації результату діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Економічні аспекти ризиків інформаційної безпеки. URL: <http://elar.naiu.kiev.ua/bitstream/123456789/2230/1/%D0%84%D0%B6%D0%BE%D0%B2%D0%B0%20%D0%9B.%20%D0%A4.pdf>
2. Семенова К. Д., Тарасова К. І. Ризики діяльності промислових підприємств: інтегральне оцінювання. Монографія. Одеса: ФОП Гуляєва В.М., 2017. С. 24-42.
3. Рекова Н. Ю. Антикризове фінансове управління підприємством: навчальний посібник / Н. Ю. Рекова, Г.В. Тельнова, Н.Л. Сапельникова. Донецьк: ДонДУУ, 2013. С. 201-205.

IVANENKO L.V., *candidate of economic sciences,
Researcher of the department of the problems of the business economics,
Institute of Industrial Economics,
National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv*

SOME APPROACHES AIMED AT ASSESSMENT OF HUMAN CAPITAL AS THE DOMINANT FOR GROWTH OF VALUE ADDED IN ENTERPRISE

The formation of the new type economy that based on knowledge determines the strengthening of the human capital role in ensuring the competitiveness of enterprises. The drawdown of staff development programs at enterprises and the lack of investment in human capital do not contribute to its effective reproduction and use as a powerful source of value added growth.

The modern development of information technology greatly expands the possibilities of using tools and methods of managing business activities, processes of value added creation. At the same time, the formalization of decision-making in the management of enterprises human capital requires the improvement of the processes of human capital value estimation and contribution to the added value creation. However, the role of human capital as the dominant in value added growth needs research that is more comprehensive.

The essence of "human capital" as an economic category is investigated and conditions for determining certain characteristics of a person as elements of human capital of the enterprise established [1]. The properties of human capital of an enterprise situated in incorporated, objectified and institutionalized states are identified.

A comparative analysis of cost and value approaches for human capital assessment in enterprises is carried out. The trends of interconnection of value added, human capital and investment activity of enterprises as factors of its growth are analyzed.

The indicators of human capital assessment are grouped as the dominant factors in the growth of value added [2]. The algorithm of the combination of such methods as expert estimations and econometric modeling for assessment of added value and human capital of the enterprise is developed. The scientific-methodical approach for assessment of human capital of enterprises based on modeling of optimal distribution of incentive payments for the development of human capital of enterprises.

The conceptual approach of the enterprise to the estimation of human capital as the dominant of value added growth based on the grouping of indicators on the basis of the assessment of capital in different states of its manifestation, the algorithm of expert and econometric evaluation methods combination, optimal distribution of motivation payments for the enterprise human capital development.

The classification of elements of human capital that, unlike the existing ones, presupposes their systematization as acquired and developed in the process of learning and professional activity (knowledge, skills, abilities, experience, motives of activity, social connections, cultural level) and innate and developed during the life (health, ability, talent, personality traits and attributes, world outlook). Improved classification allows to evaluate human capital by characteristics, properties and qualities, subject to use their aggregate in the process of enterprise added value creation.

Scientific and methodical approach to the human capital of the enterprise estimation on the basis of the developed algorithm of the combination of expert and econometric methods. It contains the following stages:

- selection of indicators for the estimation of human capital and creation of a statistical data panel;
- estimation of the level of influence of enterprise human capital development indicators on value added using the expert estimation method;
- rationalization of econometric model factors; formation of a number of dynamics based on normalized factors of the econometric model;
- valuation of expert assessments; the formation of an econometric model with the acceptance as a resultant variable of a number of dynamics based on normalized

factors and unregulated statistical estimates, which allows in the process of making managerial decisions to take into account the peculiarities of measuring the indicators of enterprise human capital as an independent variables.

Scientific and methodical approach to the distribution of incentive payments for human capital development of the enterprise using linear programming methods [1]. The model allows determining the optimal distribution of the number of employees involved in the curriculum. It depend on the objectives of management (ensuring maximization of added value in a fixed wage and fund or minimization of the wage fund with a fixed amount of added value). That helps to ensure decision makers who choose motivation measures of the enterprise employees with reliable information on the state and development of human capital and its role in the growth of value added.

References:

1. Іваненко Л. В. Сутність людського капіталу підприємства. *Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку*: зб. наук. праць / НАН України, Ін-т економіки пром-сті; редкол.: О. І. Амоша (голов. ред.), І. П. Булеев (відп. ред.) та ін. Київ, 2014. С. 274-287.
2. Іваненко Л. В. Сравнительный анализ некоторых подходов к моделированию влияния человеческого капитала на добавленную стоимость в экономике. *Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку*: зб. наук. праць / НАН України, Ін-т економіки пром-сті; редкол.: О. І. Амоша (голов. ред.), І. П. Булеев (відп. ред.) та ін. Київ, 2016. С.123-137.
3. Булеев И. П., Брюховецкий Я. С., Іваненко Л. В. Моделирование повышения уровня интеллектуализации труда работников предприятий. *Економіка промисловості*. 2017. № 2 (78). С. 80–96.

ІВАНИЦЬКИЙ С.С., студент 5 курсу УІД та МП,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

СОВА О.Ю., к.е.н., доцент,
доцент кафедри національної економіки та фінансів,
Університет економіки та права «КРОК»

ДОЦІЛЬНІСТЬ ІНВЕСТУВАННЯ В ТРАНСПОРТНУ ІНФРАСТРУКТУРУ УКРАЇНИ

У сучасних умовах господарювання транспортний комплекс є важливим складником у структурі економіки країни, фактором реалізації її геостратегічного потенціалу та зростання її ролі в міжнародному поділі праці. За роки ринкових перетворень транспорт став самостійною системоутворюючим чинником економічного піднесення України, що потребує значних обсягів інвестицій. Проблема підвищення інвестиційної активності та реконструкції економіки, у тому числі транспортної інфраструктури, не може

бути вирішена тільки за рахунок державного інвестування, тому виникає необхідність пошуку інвестиційних ресурсів [1, с. 543].

Фінансування інфраструктурних проєктів вже надходить із трьох джерел – це державні, кредитні та кошти приватних інвесторів, особливо тих, хто чекає на прийняття закону про концесію. Але щоб успішно їх реалізовувати, незалежно від джерел фінансування, потрібно спростити будівельну документацію та процедури, а також усунути ризики, пов'язані з технічним аналізом проєктів та забезпеченням безпеки інвестицій [2].

Інтеграція України у світове господарство, розширення торговельно-економічних зв'язків з країнами близького та далекого зарубіжжя, подальший розвиток галузей національної економіки веде до поступового зростання перевізної роботи всього транспортного комплексу. Рівень та якість транспортного обслуговування набуває особливого значення в нових умовах функціонування суб'єктів господарювання та є визначальним фактором конкурентоспроможності транспортних послуг.

Для забезпечення повного задоволення потреб економіки України в транспортних послугах з урахуванням нових вимог, які існують на транспортному ринку, необхідно проводити відповідну інвестиційну політику, яка повинна враховувати особливості та необхідні обсяги інвестування за такими групами основних фондів, як рухомий склад, колійне господарство, енергетика, господарство сигналізації і зв'язку, ремонтне виробництво.

Основу становить передусім бюджетне фінансування й раціональна система податків. Державна підтримка оновлення виробничої інфраструктури, зокрема транспортної, здійснюється за такими основними напрямками: надання державних гарантій українським та іноземним інвесторам у межах бюджету та коштом гарантійно-заставних фондів; фінансування з бюджету; капітальні вкладення на модернізацію особливо важливих об'єктів; витрати на проведення фундаментальних наукових досліджень та інноваційних науково-технічних проєктів.

Відповідно до Міністерства інфраструктури, у 2018р. інвестиції в інфраструктуру України складуть понад 86 млрд. грн. Заплановані інвестиції включають ремонт приблизно чотирьох тисяч кілометрів автомобільних доріг, для чого виділено приблизно 50 млрд. грн, 18,4 млрд. заплановано витратити на оновлення рухомого складу. Ще 10 млрд. грн спрямовано на модернізацію інфраструктури. 4,3 млрд. та 3,8 млрд. виділено на модернізацію портів та розвиток повітряної галузі, відповідно [2].

Іншими механізмами державної підтримки є різні форми заохочення інвестиційної активності й прогресивних технологій. Однією з таких форм, наприклад, може бути венчурне фінансування державою ризикових проєктів, виділення в системі податків екологічного податку, що стимулює розвиток екологічно чистих виробництв та екологічно чистої продукції, дотаційне регулювання попиту, яке стимулює високе завантаження потужностей і завдяки цьому зростання обсягу прибутку, а отже, і збільшення обсягу реінвестицій. Підтримка державою інвестиційних проєктів з оновлення виробничої інфраструктури забезпечить формування стійкої системи залучення коштів приватних інвесторів і кредитних ресурсів [4, с. 90].

Державно-приватні партнерства несуть у собі й певні труднощі, які потрібно визнати: є складними й відносно негнучкими структурами; забезпечення й реалізація ДПП можуть мати тривалий характер і бути дорогими, у зв'язку із чим ДПП для деяких проектів неприйнятні; накладає додаткову відповідальність на державний сектор, який повинен бути готовий виступати як компетентна сторона й регулятор; може привести до більш високих зборів з користувачів після скасування явних або неявних субсидій і розкриття реальної вартості послуги; не забезпечує абсолютну передачу ризиків, державний сектор завжди зберігає за собою певні ризики; майже завжди припускає «умовні зобов'язання» для державного сектору [3, с. 176].

Отже, нині спостерігаємо необхідність інвестування транспортної галузі, що забезпечить її розвиток, упровадження новітніх технологій та інтеграцію національної транспортної мережі до рівня транс'європейського. Певні кроки у цьому напрямі вже здійснено. У сфері інвестування транспортної галузі залучено кошти, які спрямовано на: модернізацію технологічного обладнання в сфері залізничного транспорту; забезпечення якісного транспортного сполучення, наявних та перспективних потреб місцевого і транзитного проїзду; підвищення ефективності перевезень – в автомобільній галузі; приведення глибини портів до рівня необхідного для заходів відвантаження суден, розвиток сучасних терміналів – у галузі водного транспорту; модернізацію та технічну підтримку української ГТС – у газотранспортній галузі [1, с. 546].

Список використаних джерел:

1. Криворучко О. П. Інвестування транспортної галузі в розрізі основних секторів інфраструктури України: сучасний стан та план на перспективу. Мукачівський державний університет. *Економіка і суспільство*, 2017. № 13. С 542-546.
2. Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України. URL: <https://mtu.gov.ua/news/30199.html>
3. Суворкіна О. О. Механізм інвестування транспортної інфраструктури. *Вісник Приазовського державного технічного університету: зб. наукових праць*. Маріуполь: ПДТУ, 2016. Вип. 32, Т. 1. С. 173-178.
4. Цебенко Н. М. Фінансові ресурси оновлення транспортної інфраструктури України. *Наукові записки*, 2017. № 1 (54). С. 82-98.

ІЛЬЧЕНКО Т.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри маркетингу,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОГО АУДИТУ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Ведення ефективної маркетингової діяльності на підприємстві відбувається в достатньо складних умовах, навіть якщо маркетологу доводиться мати справу тільки з контрольованими змінними маркетингового комплексу (покупцями, постачальниками, конкурентами, партнерами, контактними аудиторіями й державними органами). Діяльність сучасного підприємства в змінних ринкових умовах набагато складніша, що зумовлює необхідність врахування в своїй діяльності неконтрольованих чинників зовнішнього маркетингового середовища, з якими підприємство не стикається безпосередньо, але які роблять суттєвий вплив на його функціонування на ринку (економічні, політичні, правові, науково-технічні, соціально-демографічні, соціально-культурні, природні, екологічні й міжнародні чинники).

Тому сучасне підприємство вимушене ретельно й безперервно аналізувати маркетингове середовище, щоб вчасно уникнути загроз і реалізувати маркетингові можливості. Це можна робити за допомогою здійснення аудиту системи маркетингової діяльності на підприємстві.

Аудит системи маркетингу – це цілеспрямоване управлінське консультування щодо виявлення невикористаних вигідних можливостей від неефективного та науково необґрунтованого застосування комплексу маркетингу й розробка адекватної маркетингової стратегії підприємства [1].

За допомогою аудиту системи маркетингу на підприємстві здійснюється всеосяжна, систематична, незалежна й періодична перевірка зовнішнього середовища маркетингу, цілей, стратегій та окремих видів маркетингової діяльності [2, с. 201].

Метою аудиту маркетингу є виявлення ділянок, де існують проблеми й нові можливості, та розроблення рекомендацій щодо формування плану підвищення ефективності маркетингової діяльності [1].

Аудит маркетингової діяльності проводиться за допомогою оцінки наступних аспектів маркетингу підприємства:

1. Зовнішнє макро- і мікроринкове середовище підприємства.
2. Стратегії маркетингової діяльності підприємства.
3. Організаційна структура маркетингу на підприємстві.
4. Системи маркетингової діяльності: інформаційна, планування, розподілу та стимулювання збуту продукції, розроблення нових продуктів, контролю.
5. Ефективність маркетингової діяльності на підприємстві в цілому та за окремими складовими комплексу маркетингу.

Процес здійснення маркетингового аудиту необхідно проводити за такими етапами:

1. Підготовчий етап включає:

- налагодження контакту з вищим керівництвом підприємства;
- попереднє визначення проблеми, яка виникла на підприємстві в сфері маркетингу;
- розробку плану завдання на основі попереднього дослідження проблеми;
- переговори й укладання тимчасової угоди на консультативну допомогу.

2. Аналітична робота по визначенню реального стану маркетингу на підприємстві на основі існуючих фактів та їх ретельного аналізу. На цьому етапі встановлюється, наскільки взаємозалежні й виконуються на даному підприємстві всі необхідні складові системи маркетингу: маркетингові дослідження, сегментація ринку, розробка нового товару, політика ціноутворення, розподільча політика.

3. Розробка плану дій, за допомогою яких приймаються ефективні рішення для отримання можливих вигод від нереалізованих маркетингових заходів або, взагалі, від відсутності маркетингової стратегії підприємства-замовника. Найважливішим моментом на цьому етапі є розробка, спільно зі спеціалістами замовника, обговорення й прийняття обґрунтованої та ефективної стратегії маркетингової діяльності підприємства.

4. Впровадження запланованих дій з реалізації прийнятої маркетингової стратегії підприємства. У випадку, якщо підприємство-замовник може самостійно виконати запропонований план дій, тоді функції аудитора можуть бути зведені до консультування вищого керівництва підприємства та навчання фахівців відповідних відділів.

5. Оцінка результатів проведеної роботи з маркетингового аудиту. Аудитор системи маркетингу презентує звіт про проведений аудит. При наявності перспектив подальшого співробітництва доцільним є проведення переговорів щодо майбутніх контактів і подальшої роботи.

Маркетинговий аудит складається з двох основних частин: внутрішнього і зовнішнього аудиту.

Зовнішній аудит, або аудит маркетингового навколишнього середовища підприємства, досліджує макросередовище й середовище завдань підприємства. Внутрішній аудит оцінює всі внутрішні аспекти діяльності підприємства, основні операції, які здійснюються в процесі руху товарів і послуг через посередницькі організації: матеріально-технічне постачання, виробництво, транспортування продукції, продаж, маркетингова діяльність та післяпродажне обслуговування (табл. 1).

Після проведення аудиту маркетингової діяльності збирається великий обсяг інформації різного рівня важливості та надійності. SWOT-аналіз обробляє зібрану інформацію та виділяє найбільш важливі результати внутрішнього й зовнішнього аудиту. На основі аналізу готується докладний звіт про сильні й слабкі сторони підприємства, можливості й загрози, з якими йому доведеться зіткнутися. За отриманими результатами керівництво підприємства вирішує, якими видами діяльності доцільно займатися, яку підтримку необхідно надати кожному з них.

Таблиця 1

Аспекти та склад аудиту маркетингової діяльності підприємства

Напрямок аудиту	Складові напрямку аудиту
Аудит маркетингового середовища	Демографічне; економічне; екологічне; технологічне; політичне та культурне середовище.
Галузь завдань	Ринки; споживачі; конкуренти; канали збуту; постачальники; контактні аудиторії.
Аудит маркетингової стратегії	Мета підприємства; місія підприємства; завдання маркетингової діяльності; маркетингова стратегія; бюджет маркетингу.
Аудит організації маркетингу	Організаційна структура; функціональна ефективність; узгодженість всіх відділів і служб.
Аудит системи маркетингу	Маркетингова інформаційна система; система маркетингового планування; контролю; розробка нових товарів.
Аудит ефективності маркетингу	Аналіз прибутковості; аналіз рентабельності; аналіз витрат.
Аудит функцій маркетингу	Товари; ціна; розповсюдження; реклама, просування й створення іміджу; служба збуту.

Таким чином, якісний аудит маркетингу може забезпечити для аналізованого підприємства значне підвищення прибутковості виробництва продукції, збільшення її збуту й, як наслідок, підвищення рівня його рентабельності та конкурентоспроможності на ринку.

Список використаних джерел:

1. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб. / під заг. ред. М. І. Белявцева та В. Н. Воробйова. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 407 с.
2. Біловодська О. А. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб. К.: Знання, 2010. 332 с.

КАРПЕНКО Д.В., студентка 5 курсу УІД та МП,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

СОВА О.Ю., к.е.н., доцент,
доцент кафедри національної економіки та фінансів,
Університет економіки та права «КРОК»

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ЕКОЛОГІЧНО ЧИСТИХ ПРОДУКТІВ В УКРАЇНІ

Екологічність продуктів харчування – це глобальна проблема, адже вона пов'язана не лише зі здоров'ям людини, але й має вплив на всю економіку країни. Якість продуктів харчування впливає на рівень життя, на демографічні показники, соціальну активність людини. Для того щоб забезпечити високий рівень життя людини, екологічній безпеці продуктів харчування необхідно приділяти підвищену увагу.

На сьогодні розвиток органічного ринку в Україні є одним із пріоритетних напрямків. Міністерство аграрної політики та продовольства України у співпраці з місцевими учасниками органічного ринку та міжнародними партнерами розробило програму, що базується на Єдиній комплексній стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015-2020 роки [2].

Україна, маючи сприятливі умови для органічного сільського господарства: розміри країни, географічне положення, близькість до потенційних міжнародних покупців, велика територія з родючими ґрунтами, досягла певних результатів у розвитку власного органічного виробництва. За даними міжнародного незалежного Науково-дослідного інституту органічного сільського господарства (FiBL), станом на початок 2017 року, Україна займає 20 місце у світі та 11-те в Європі за загальною площею сільськогосподарських угідь, сертифікованих як органічні [1].

Під час виробництва органічної продукції застосовуються загальні правила виробництва органічної продукції (сировини) рослинного походження відповідно до ч. 1 ст. 18 Закону України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» з урахуванням специфічних вимог, які визначені згаданими вище Правилами.

Так, у Законі України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» передбачено, що до загальних правил виробництва органічної продукції (сировини) рослинного походження належать [3]:

1) використання методів, що оптимізують біологічну активність ґрунтів, забезпечують збалансоване постачання поживних речовин рослинам, зберігаючи земельні та інші природні ресурси, необхідні для виробництва органічної продукції (сировини);

2) впровадження ґрунтоохоронних технологій вирощування сільськогосподарських культур, які запобігають виникненню у ґрунті ерозійних чи інших деградаційних процесів;

3) підтримання стійкості рослин профілактичними заходами шляхом вибору відповідних видів та сортів, стійких до шкідників і хвороб, відповідних сівозмін, механічних, фізичних та біологічних методів захисту;

4) збільшення популяції корисних комах, мікроорганізмів та природних паразитів як біологічного контролю шкідників та хвороб рослин;

5) використання як добрив матеріалів мікробіологічного, рослинного чи тваринного походження, що розщеплюються біологічно;

6) застосування лише сертифікованого органічного насіння та посадкового матеріалу;

7) добрива та поліпшувачі ґрунту можуть використовуватися, якщо їх було дозволено. При цьому забороняється користуватися мінеральними азотними добривами;

8) у разі встановлення загрози для рослин ЗЗР можуть застосовуватися у разі, якщо їх було дозволено;

9) продукти для очищення та дезінфекції при виробництві продукції рослинництва використовуються, лише якщо їх дозволено при органічному виробництві [3].

«Ягідний сегмент в Україні розвивається надзвичайно динамічно. Основне завдання українських ягідників наразі – це максимальна консолідація, обмін знаннями й досвідом та кооперація. Вона необхідна щоби разом формувати більші товарні партії та запроваджувати інноваційні технології, які допоможуть зробити виробництво ще ефективнішим», – зазначив Джеремі Дарбі експерт з ягідництва (Великобританія) [1].

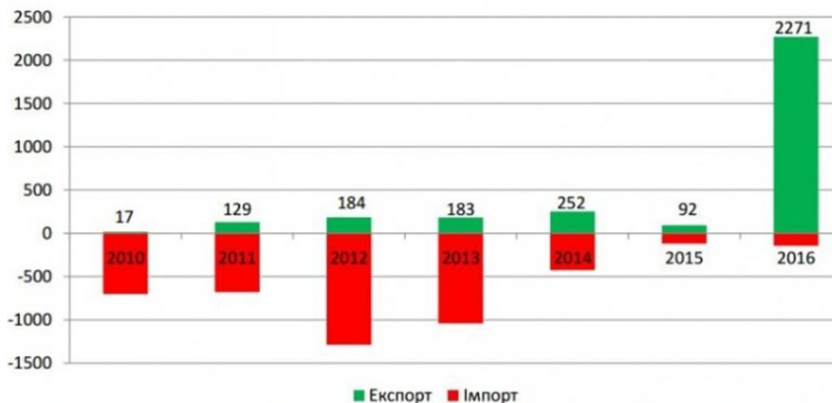


Рис. 1. Експорт та імпорт свіжої суниці, т. [4]

Основними видами ягід, які культивуються в нашій країні, є полуниця, малина і смородина. Паралельно з закладкою нових ягідників виробники нараховують площі під органічною ягодою. Ціна такої продукції втричі вища, а рентабельність вирощування у минулому році сягала 200 %.

Дуже важливий аспект, на який варто звернути увагу – це екологічність та чистота продукції, яка вирощується. Крім того, дуже цікавою є тенденція переходу виробництва ягід в захищений ґрунт. Це дає змогу не лише отримувати ягоду раніше, а й з більш високими якісними параметрами.

В Україні ринок ягідних культур ще остаточно не сформований, однак багато в чому відображає глобальні тенденції. Абсолютна більшість отриманого урожаю споживається домогосподарствами або реалізується підприємствами відразу з поля чи на продовольчих ринках. Втрата російського ринку змусила вітчизняних експортерів переорієнтуватись на європейських споживачів.

Експорт та імпорт свіжої суниці наведено на рис. 1.

Наша держава знаходиться на початку становлення сучасного органічного садівництва, володіючи значним невикористаним потенціалом у цьому напрямі, оскільки внутрішній та глобальний ринки демонструють постійне зростання. В Україні залишаються незадіяними для виробництва органічної продукції значні площі екологічно чистих земель (понад 7 млн га). Органічна продукція, особливо плодово-ягідна, користується найбільшим попитом в країнах ЄС, США і Канаді. Тому найперспективнішим на даний час для України виглядає зосередження на вирощуванні органічних фруктів та ягід, які є традиційними у нас і популярними у всьому світі.

Список використаних джерел:

1. Аграрне інформаційне агентство, Agravery. URL: <http://agravery.com/uk/posts/show/prodazi-sadzanciv-agidnih-kultur-zrosli-majze-na-30>
2. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL: <http://minagro.gov.ua/>
3. Офіційний портал Верховної Ради України. URL: <https://rada.gov.ua/>
4. Сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

КОНОЗ О.В., студентка 5 курсу УІД та МП,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

СОВА О.Ю., к.е.н., доцент,
доцент кафедри національної економіки та фінансів,
Університет економіки та права «КРОК»

ІНВЕСТИЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

Наша країна багата на туристично-рекреаційні ресурси, які при раціональному використанні будуть сприяти високоефективному розвитку туристичної галузі.

Туризм є одним з пріоритетних напрямків розвитку національної культури і економіки, але складна політична та економічна ситуація в Україні стримує розвиток туристичної індустрії. Невизначеність ситуації відлякує потенційних

іноземних туристів, тому з метою покращення ситуації, в першу чергу, необхідно проводити грамотну інформаційну політику, спрямовану на створення позитивного іміджу країни. Європейська інтеграція України є найважливішою сучасною тенденцією, що має потужний вплив на процеси реформування туристичної галузі. Не менш важливим є процес глобалізації. Сучасний етап розвитку туристичної сфери позначається прагненням політичних сил відповідати образу провідників євроінтеграції, що позначається і на діяльності органів державної влади. Проте нерідко показове позитивне ставлення до євроінтеграційних тенденцій супроводжується відсутністю реальних реформ, зокрема спостерігається збереження перешкод і ускладнень ведення бізнесу, практична відсутність позитивних змін у залученні інвестицій і бюджетному фінансуванні соціальних програм, пов'язаних із розвитком туризму.

Однією з головних перешкод ефективного розвитку туристичної галузі в Україні протягом останніх років залишається слабка туристична інфраструктура. Створення нових залізничних та авіаційних станів стимулом для розвитку важливих туристичних локацій. Також важливою проблемою є технологічна відсталість галузі. В Україні практично не застосовуються туристичні технології, які в розвинених країнах стали повсякденними: електронні інформаційні довідники щодо готелів, транспортних маршрутів з переліком і зазначенням вартості послуг, які ними надаються. Однак останнім часом в сфері інформаційних технологій України спостерігається значне поживлення, тому слід активно використовувати цю можливість для наближення до виходу на світовий рівень обслуговування клієнтів [2].

Всесвітня туристична організація оприлюднила дані, згідно яких у найближчі десять років туризм постане лідируючі позиції в галузі світового експорту. Україна, маючи значний природний та культурний потенціал, володіє можливістю приєднатися до найбільш відвідуваних країн [1].

Україна має великий потенціал для залучення інвестицій з метою туризму, завдяки сприятливому географічному розташуванню, історико-культурній спадщині, унікальним природним та природно-кліматичним ресурсам.

В багатьох розвинених країнах доходи від туризму складають до 10 % ВВП, а кожне 15 робоче місце створюється в галузі туризму. У цілому туристична галузь:

- забезпечує надходження іноземної валюти й впливає на такі економічні показники, як платіжний баланс і сукупний експорт;
- підвищує зайнятість населення (туризм прямо або побічно впливає на розвиток 32 галузей економіки);
- стимулює розвиток інфраструктури країни.

Також розвиток туристичної галузі забезпечує збереження й розвиток культурного потенціалу, веде до гармонізації відносин між різними країнами й народами, змушує уряди, громадські організації й комерційні структури брати активну участь у справі охорони навколишнього середовища. Україна, знаходячись в центрі Європи та займаючи одне з провідних місць за рівнем забезпеченості цінними природними та культурними ресурсами, має всі

передумови для сталого розвитку економіки за рахунок надходжень від сфери туризму [3].

Більшість іноземних інвестицій, що надходять в Україну спрямовані на промисловість та агропромисловий комплекс. При цьому, рекреаційно-туристичний та готельний бізнес мають необхідність в інвестиційних ресурсах. Потреба активізації в галузі туризму інвестиційного процесу зумовлена зв'язком розвитку ділового туризму і процесом іноземного інвестування.

Для вирішення проблеми залучення інвестицій у туристичну галузь, необхідно створити сприятливий інвестиційний клімат, що сприятиме розвитку рекреаційно-туристичної галузі, створенню відповідної інфраструктури, ефективності інвестиційної діяльності та максимізації прибутку.

Список використаних джерел:

1. Мартыненко М. Туристический бизнес в Украине – проблемы и перспективы. URL: <https://arena.ua/2017/07/05/turisticheskij-biznes-v-ukraineproblemy-i-perspektivy/>
2. Рябова Т. А. Стан та перспективи розвитку туристичної галузі в Україні Ефективна економіка. 2018. № 4. С. 51-59.
3. Синицина Г. А., Тарасов І. Ю. Проблеми та перспективи розвитку підприємств туристичної галузі України. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/01/196.pdf>

КУРИЛО О.Б., *к.е.н., доцент кафедри фінансів,
Національний університет «Львівська політехніка»*

МАЦЬКІВ Л.Б., *студентка,
Національний університет «Львівська політехніка»*

АУТСОРСИНГ – НЕВІДЁМНА ЧАСТИНА ГОСПОДАРСЬКОГО МЕХАНІЗМУ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах процесу економічної інтеграції, підприємства, для підвищення своєї конкурентоспроможності на ринку та зменшення витрат на виробничі процеси, все частіше почали передавати другорядні завдання в діяльності підприємства до послуг зовнішніх підрядників. В ролі яких найчастіше виступають спеціалізовані агентства, у розпорядженні яких є висококваліфіковані кадри, технології та обладнання. Така практика ведення діяльності отримала назву аутсорсинг.

На основі досліджень різних вчених аутсорсинг – це комплекс заходів, спрямованих на передачу підприємством певних процесів і функцій іншій організації, яка професійно спеціалізується у сфері поставлених завдань. Також, аутсорсинг має більш тривалий характер взаємодії порівняно з разовими послугами, які на даний період часу є більш затребуваними. Вперше цей процес був історично визначений як бізнес-стратегія у 1989 році.

Якщо на самому початку аутсорсинг використовувався в таких сферах послуг, як: професійні послуги охорони, логістика, виробництво деталей,

клінінгові послуги, кейтеринг, управління інфраструктурою, технічне й адміністративне обслуговування споруд, послуги в секторі дозвілля та готельному секторі, то на сьогоднішній день сфера його застосування значно розширилась. Це сфери залучення людських ресурсів (HR), високотехнологічної індустрії (IT), операційного функціоналу "білих комірців" та широкого спектру фінансових послуг [1].

Тому, можна виділити такі класифікаційні ознаки аутсорсингу. Залежно від місцезнаходження замовника та виконавця і підпорядкованості між ними:

- офшоринг – замовник і виконавець перебувають на території різних країн, при цьому виконавець є підрозділом замовника;
- аутсорсинг – замовник і виконавець перебувають на території однієї країни, при цьому виконавець є незалежним підприємством;
- офшорний аутсорсинг – є змішаним видом. Замовник і виконавець перебувають на території різних країн, але при цьому виконавець є незалежним підприємством.

Залежно від завдань, які передаються на вирішення виконавцям:

- виробничий аутсорсинг – передача виробничих функцій виконавцеві;
- аутсорсинг бізнес-процесів – передача виконавцеві процесів, що не є основним видом діяльності замовника;
- IT-аутсорсинг – передача на обслуговування інформаційних систем замовника (наприклад, розробка або підтримка програмного обладнання, створення сайтів, обслуговування супутньої техніки) [1].

Аутсорсинг в Україні має свої особливості щодо популярності окремих його видів. Спеціалізоване дослідження проведене контакт-центром Cartli в Україні показало, що 36 % опитаних респондентів передають на аутсорсинг різні виробничі процеси. На рис. 1 представлено найбільш популярні послуги, які передаються на аутсорсинг в Україні.

Як видно з представленого рисунку, в першу трійку послуг, які передаються на аутсорсинг потрапили: IT-послуги, логістика та ресурсне забезпечення виробничих процесів. IT-послуги займають 40,5 %, що становить майже половин усіх IT-послуг, які надаються в Україні. Друге місце займають логістичні послуги, на які передає 35,1 % з 100 %. Трійку лідерів закриває ресурсне забезпечення виробничих процесів, де передають 27% всіх процесів. На послуги з бухгалтерського обліку та розрахунку заробітних плат припадає однакова кількістю 13,5 %. Та найменше передають на аутсорсинг облік кадрів та кадровий супровід (5,4 %) і адміністративні функції (2,7 %).

Проте, аутсорсинг в Україні стикається з певними проблемами його застосування. Основні з них це: недостатня налагодженість зв'язків України з європейськими країнами, відсутність законодавчих умов для виходу іноземних підприємств на вітчизняний ринок та значний потенціал до розвитку. Також важливою перешкодою є відсутність визначення процесів аутсорсингу та їх нормативно-правове регулювання, контроль та відповідальності за порушення. Оскільки саме поняття «аутсорсинг» в українському праві не має окремого тлумачення, а через це може регулюватись виключно у контексті аналогії до деяких правових норм.

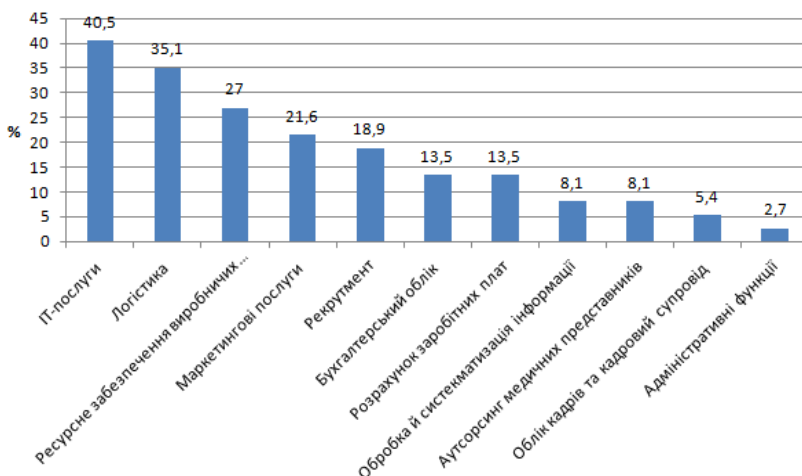


Рис. 1. Популярні послуги аутсорсингу в Україні, %

Джерело: складено авторами на основі [2].

Та, незважаючи на недосконалість законодавчої бази, що регулює аутсорсинг в Україні, існує безліч причин його використання на підприємствах. Одними з основних є низькі експлуатаційні та трудові витрати. Також до його переваг можна віднести: передачу непрофільних і вузько спеціалізованих напрямів діяльності замовника; зниження вартості функцій, які передаються, тобто зменшення затрат для підприємства; покращення якості та надійності виготовленої продукції; більш швидкий вихід товарів на ринок; зниження витрат на персонал за рахунок його скорочення.

Також існують певні ризики його застосування. Основними з них є: швидкість надання послуг, оскільки аутсорсингова компанія буде не настільки швидка, як би це робила людина на фірмі; неможливість сумістити функції різних посад в одній людині та конфіденційність збереження даних. Якщо не прописати умови конфіденційності в договорі, то інформація підприємства може розповсюдитися назовні.

Незважаючи на всі недоліки аутсорсингу Україна є лідером серед країн аутсорсерів Європи. За даними українських фахівців 90 % ІТ послуг Україна надає на принципах аутсорсингу іншим країнам. За темпами зростання цього сегмента в світі ми поступаємося лише Індії. Така діяльність приносить до 2,5 млрд. доларів нашій країні щорічно [3].

Також, Україна стабільно зберігає своє 24 місце в ТОП-25 глобального рейтингу Global Services Location Index, GSLL, який з 2004 року готує американська консалтингова компанія A. T. Kearney. Аутсорсинговий потенціал кожної з 55 країн – учасниць рейтингу оцінюється за 38 показниками,

порівнюючи фінансову привабливість, професіоналізм і наявність необхідного людського ресурсу, а також бізнес-середовище. Серед інноваційних економік світу за версією Bloomberg Україна в 2017 році спустилася на одну позицію і зайняла 42-е місце. Цього року Україна піднялася ще на 7 пунктів в Global Index Innovation і зайняла 43 місце з 125 країн [1].

За даними Міжнародної асоціації ІАОР опубліковано щорічні рейтинги кращих аутсорсингових компаній – «The 2018 Global Outsourcing 100». Звітчизняних роботодавців в ТОП-100 потрапили 18 компаній-аутсорсерів. Основними з них є: SoftServe (більше 4500 співробітників, головний офіс у Львові); Ciklum (більше 2000 співробітників в Україні, головний офіс в Києві); Infopulse (більше 1500 співробітників, головний офіс в Києві); ELEKS (більше 1000 співробітників, головний офіс у Львові); Sigma Software (більше 800 співробітників, головний офіс в Харкові) [4].

Отже основними причинами використання аутсорсингу є: висока продуктивність, поліпшення ефективності діяльності підприємства, можливість зосередитися на основних функціях бізнесу, та як результат, підвищення конкурентоспроможності підприємства. На сьогоднішній день Україна є стратегічно важливою аутсорсинговою країною. Оскільки, впродовж останніх 10 років завдяки своєму потенціалу в ІТ-сфері, посіла провідне місце на ринку ІТ-аутсорсингу. Так зручна логістика, напрацьовані досвід і знання в сфері ІТ, відносно дешева робоча сила, і гостра потреба в оптимізації ресурсів дають можливість для стабільного розвитку аутсорсингової діяльності.

Список використаних джерел:

1. Юрист і закон. Коли закон на вашому боці. Електронне видання. 12.10.2017. Випуск 38. URL: <http://uz.ligazakon.ua/ua/magazine/900432>
2. Яненко І. Г., Командир А. Л Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємства. *Наукові праці. Економіка*. 2017. Випуск 284. URL: <https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/390906.pdf>
3. SHEN. Огляд ринку аутсорсингових послуг. Темпи розвитку і прогноз на 2019. URL: https://shen.ua/ua/rinok_outsorsa_proгноzi_2019
4. Редакція DOU 18 українських компаній-аутсорсерів попали в мировий ТОП-100. Електронне видання. 2018. URL: <https://dou.ua/lenta/news/outsourcing-top-100-2018/>

ЛЄБЄДЄВА Д.О., викладач

циклової комісії загальноекономічних дисциплін,

Кременчуцький льотний коледж Національного авіаційного університету

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ЩОДО ОСІБ З ОБМЕЖЕНИМИ МОЖЛИВОСТЯМИ: ДОСВІД ЄС ТА УКРАЇНИ

На сучасному етапі розвитку суспільства проблема соціального захисту та державної підтримки осіб з обмеженими можливостями (ООН) є особливо актуальною і потребує реформування та вдосконалення. Україна, як держава,

що прагне до європейських стандартів, повинна враховувати найкращий зарубіжний досвід провідних країн світу у галузі державної політики підтримки осіб з обмеженими можливостями та його імплементації. Це дасть змогу розв'язати низку питань, що стосуються вирішення проблеми надання освіти, працевлаштування та реалізації їх можливостей і здібностей.

Світовий досвід у сфері реабілітації, зайнятості та надання соціальних послуг для осіб з обмеженими можливостями, сприятиме практичній реалізації державних програм та заходів з соціального захисту для ООМ. Проблема інвалідності в Україні набуває особливої актуальності. Збільшується кількість людей, які отримали поранення та каліцтва в зв'язку з останніми подіями в країні. А тому створення сприятливих умов життєдіяльності для осіб з обмеженими можливостями є одним з основних пріоритетів соціальної політики держави.

В Україні залишаються суттєві бар'єри на шляху до створення для осіб з обмеженими можливостями необхідних та належних умов життєдіяльності. Серед них: ментальні, інформаційні, бар'єри при доступі таких осіб до фізичного оточення, транспорту, освіти, зайнятості, культури, спорту, інформації, туризму тощо. Вивчення передового світового досвіду, а також співпраця з державними структурами європейських країн допоможе Україні розробити власну систему державної підтримки осіб з обмеженими можливостями.

В Україні, як і в більшості європейських країн, діє концепція квотування державою певного відсотка робочих місць на підприємствах. Відповідно до ст. 19 Закону України «Про основи соціальної захищеності осіб з обмеженими можливостями в Україні», всім підприємствам, установам та організаціям з кількістю працюючих від 8 і більше осіб встановлено норматив зі створення 4 % робочих місць для працевлаштування ООМ. Для порівняння: в Італії та Іспанії – 2 %, у Німеччині – 5 %, у Франції – 6 %. Таку квоту в Україні зобов'язані виконувати всі суб'єкти господарювання незалежно від форми власності, проте лише 55% підприємств дотримуються встановленого показника, їм вигідніше сплатити штраф, ніж забезпечити роботою інваліда. При цьому лише незначна частина коштів від штрафних санкцій спрямовується на створення робочих місць для осіб з обмеженими можливостями.

Отже, існує нагальна потреба в забезпеченні державного нагляду за дотриманням роботодавцями цієї квоти [1]. Для подолання соціальних, економічних бар'єрів, підвищення конкурентоздатності на ринку праці ООМ серед здорових людей державами розробляються спеціальні програми та визначаються напрямки покращення діяльності соціальної сфери. Такі програми були розроблені як Україною, так і Європейським Союзом. Їх порівняння наведено у табл. 1 [2].

Таблиця 1

Порівняльна таблиця державних спеціальних програм для ООМ

Напрямок програми	Програма ЄС	Програма України
1	2	3
Інформація і комунікація, підвищення рівня поінформованості	Доступність товарів та послуг для людей з обмеженими можливостями та розвитку ринку допоміжних пристроїв.	Забезпечити абсолютну доступність для сприйняття особами з ураженням органів зору та слуху інформації, що міститься на офіційних веб-сайтах державних органів.
Освіта	Сприяння інклюзивної освіти. Рівний доступ до якісної освіти. Запуск освітніх проєктів Європейською Комісією, які включають в себе Європейське агентство з розвитку в області особливих потреб в освіті і дослідницькі групи.	Збільшення чисельності дітей-інвалідів, які навчаються у дошкільних, загальноосвітніх і ВНЗ до 2020 року - до 138 тис. осіб.
Зайнятість, професійна орієнтація і професійна підготовка	Збільшення частки осіб з обмеженими можливостями, що працюють на відкритому ринку праці.	Забезпечити зростання чисельності осіб з обмеженими можливостями, які проводять трудову діяльність, до 2020 року - до 794,6 тис. осіб
Облаштування навколишнього середовища	Резолюція про Універсальну концепцію, що повинна сприяти доступу інвалідів до споруд загального користування (не був ускладнений для тварин-поводирів, які супроводжують людей з обмеженими можливостями, приділяти увагу плануванню евакуаційних виходів для інвалідів).	Облаштування об'єктів громадського та цивільного призначення, транспортної інфраструктури, дорожнього сервісу з урахуванням потреб ООМ до 2020 року - до 50 відсотків.
Транспорт	Забезпечити доступність транспорту та паркувальних місць для ООМ та надання можливості тваринам-поводирям супроводжувати людину з обмеженими можливостями	Забезпечити на маршрутах загального користування наявність транспортних засобів, пристосованих для ООМ, до 2020 року - до 50%.

Продовження табл. 1

1	2	3
Охорона здоров'я та реабілітація	Забезпечення рівного доступу до послуг охорони здоров'я та пов'язаних з ними об'єктів.	Задовольнити у повній мірі потребу у технічних та інших засобах реабілітації.
Соціальний захист, правовий захист, захист від жорстокого поводження	Сприяння забезпеченню гідних умов життя, боротьбі з бідністю та соціальною ізоляцією, боротьба з дискримінацією за ознакою інвалідності та забезпечення рівних можливостей.	
Дослідження і розробки	Фінансування дослідницьких проектів в області комунікаційних та інформаційних технологій, технічних пристроїв та матеріалів, які можуть допомогти незалежному існуванню людей з обмеженими можливостями	Забезпечити доступність для сприйняття особами з ураженнями органів слуху продукції телерадіоорганізацій до 2020 року - до 50 відсотків.

Більшість країн Європейського Союзу схиляється до того, щоб надавати допомогу у вигляді нагляду за людиною, яка його потребує, а також заходам з реабілітації, аніж фінансовій допомозі. Проте, треба брати до уваги, що у більшості європейських країн страхування життя є обов'язковим, тому кошти на ліки можна отримати за медичним страхуванням. В Україні ж здійснюється фінансова допомога в залежності від ступеню інвалідності: I група – 100 %, II група – 90 %, III група – 50 % від пенсії за віком. Також надаються пільги для придбання ліків за рецептом від лікаря та проїзд у транспорті, на навчання у ВУЗах тощо. Згідно з Порядком забезпечення санаторно-курортними путівками деяких категорій громадян органами праці та соціального захисту населення, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 22 лютого 2006 року № 187, інвалідам видають путівки в санаторії, проте в порядку черги. ЄС підходить до вирішення проблем ООМ, спираючись на позиції прав людини, що означає сприяння активному зануренню і повної участі інвалідів у житті суспільства. Європейський комітет розробив стратегію вирішення проблем осіб з обмеженими можливостями на 2010-2020 роки [2]. Отже, в Україні, як у країнах ЄС є досить чіткий план дій стосовно покращення життя ООМ та інтеграції їх у суспільство, при цьому вони рухаються в одному напрямку згідно програм.

Отже, були досліджені порівнянні програми підтримки осіб з обмеженими можливостями, що розробив, з одного боку, – Європейський Комітет, з другого – Україна. Згідно цих програм можна зробити висновок, що перелік областей реалізації має дуже схожий характер. Проте, план дій ЄС знаходиться на більш високому рівні: у той час як в Україні лише планується реалізувати транспортні

засоби, пристосовані до осіб з обмеженими можливостями, країни ЄС піклуються про можливість супроводження ООМ тварин-поводирями. Проте, політика стосовно соціального, правового захисту, захисту від жорстокого поводження є практично ідентичними.

Останніми роками спостерігається низка проблем, з якими кожного дня стикаються люди з обмеженими можливостями, і вирішити їх можна лише шляхом удосконалення системи соціального захисту інвалідів. Тому одним із найважливіших завдань держави на сучасному етапі розвитку є створення ефективної системи соціального обслуговування інвалідів, що допомогло б підвищити рівень їх життя. Основною метою реформування системи соціального захисту ООМ повинно стати підвищення рівня соціальних стандартів та гарантій, підвищення рівня надання соціально-побутових, соціально-медичних, психолого-педагогічних, соціально-правових послуг і матеріальної допомоги та підтримка непрацездатних громадян з особливими потребами як на державному, так і на регіональному рівнях. Забезпечення рівня життя осіб з обмеженими можливостями в Україні на належному рівні може значною мірою сприяти прискоренню процесу реалізації сталого розвитку суспільства шляхом підтримки та інтеграції цієї категорії громадян через забезпечення гарантованого отримання доходів і належного доступу до соціально-побутових послуг. Удосконалення системи соціального захисту ООМ стосується не лише зазначеної категорії громадян, а й може зробити життєво важливий внесок у загальнодержавний соціально-економічний розвиток.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>
2. Офіційний сайт Європейської статистики України. URL: <http://ec.europa.eu>
3. Єлісєєва О. К., Пітірякова К. С. Порівняльний аналіз людського розвитку щодо осіб з обмеженими можливостями в Україні та країнах ЄС. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. Випуск 2 (12), Том 1, 2015. С.146-152.

МІКУЛЯК К.А., асистент
кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Миколаївський національний аграрний університет

ГАМАЮН В.В., студент 4 курсу,
напрям підготовки 6.030508 «Фінанси і кредит»,
Миколаївський національний аграрний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ГРОМАДЯН ПОДАТКОМ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

В умовах реалізації стратегічних планів щодо наповнення державного бюджету, важливим регулятором перерозподілу фінансових ресурсів між державою та населенням виступає податок на доходи фізичних осіб. Даний податок відіграє важливу роль в загальній системі оподаткування, тому, що він є

фіскально значимим. Аналіз надходжень даного податку вказує на те, що частка у доходах зведеного бюджету з року в рік зростає, а також регулює грошові кошти населення і при цьому стимулює використання робочої сили.

Питанням особливостей оподаткування громадян податком на доходи фізичних осіб приділяли увагу науковці, серед яких: О. Бондаренко [7], О. І. Коблянська [8], Л. О. Омелянович [9], В. М. Мельник [10], К. І. Швабій [11], Т. В. Мокієнко [12] та ін.

Податок на доходи фізичних осіб – це плата фізичної особи за послуги, які надаються їй територіальною громадою, на території якої така фізична особа має податкову адресу або розташовано особу, що утримує цей податок згідно розділу IV Податкового кодексу України [3].

Податковим кодексом України встановлені три категорії платників ПДФО:

1) Фізичні особи – резиденти України, які отримують доходи з джерелом їх походження в Україні, а також іноземні доходи.

2) Фізичні особи – нерезиденти, які отримують доходи з джерелом їх походження в Україні.

3) Податкові агенти [4].

Для перших двох категорій важливо визначити свій резидентський статус, який впливає на об'єкт оподаткування: – до резидентів належать фізичні особи, які мають місце проживання в Україні, нерезиденти – це фізичні особи, які не є резидентами. Не є платником податків нерезидент, який отримує доходи безпосередньо від здійснення дипломатичної або прирівняної до неї чинним міжнародним договором України діяльності з джерелом їх походження в Україні і має дипломатичні привілеї та імунітет, які встановлені таким договором. До третьої категорії платників податків (тобто до податкових агентів) належать юридичні особи, самозайняті особи, представництва нерезидента-юридичної особи, які зобов'язані: нараховувати, утримувати та сплачувати до бюджету ПДФО з доходу, виплачуваного фізичній особі від імені і за рахунок такої фізичної особи; вести облік з метою оподаткування і подавати звітність до контролюючих органів. Не належать до податкових агентів нерезиденти або фізичні особи, які не мають статусу суб'єкта господарювання або які не є самозайнятими особами [5].

Залежно від статусу платника податків існують різні об'єкти оподаткування. Для резидента об'єктом обкладення ПДФО є: загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід; доходи з джерелом їх походження в Україні, остаточно оподатковуваний ПДФО при їх нарахуванні (виплаті, наданні); доходи (прибутки), отримані з джерел за межами України. Місячний оподатковуваний дохід складається із суми оподатковуваних доходів, нарахованих (виплачених, наданих) протягом такого звітного податкового місяця. Загальний річний оподатковуваний дохід дорівнює сумі загальних місячних оподатковуваних доходів, іноземних доходів, отриманих протягом такого звітного податкового року, доходів, отриманих підприємцем від підприємницької діяльності, і доходів фізичної особи, яка здійснює незалежну професійну діяльність. Для нерезидента об'єктом оподаткування ПДФО є: загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід із джерелом його походження в Україні; доходи з

джерелом їх походження в Україні, що підлягають остаточному оподаткуванню ПДФО при їх нарахуванні (виплаті, наданні) [6].

Особою, відповідальною за нарахування, утримання і сплату (перерахування) до бюджету ПДФО, є платник податку, у тому числі податковий агент, який виплачує доходи фізичним особам. Податок, утриманий із доходів фізичних осіб (як резидентів, так і нерезидентів), зараховується до бюджету ПДФО, який сплачується податковим агентом – юридичною особою (його філією, відділенням, іншим відокремленим підрозділом) або представництвом нерезидента – юридичної особи, зараховується до відповідного місцевого бюджету за місцезнаходженням (розташуванням) цього податкового агента в обсягах податку, нарахованого на виплачені фізичній особі доходи. ПКУ передбачено, що всі платники податків повинні бути реєстровані або взяті на облік в територіальних органах ДФС України за місцем:

- знаходження юридичних осіб та їх відокремлених підрозділів;
- розташування (реєстрації) їх підрозділів, рухомого і нерухомого майна, об'єктів оподаткування або об'єктів, які пов'язані з оподаткуванням або через які здійснюється діяльність.

Юридична особа, яка має неуповноважені відокремлені підрозділи, що знаходяться в іншій, ніж така юридична особа, місцевості, повинні стати на неосновний податковий облік як платник окремих видів податків, зокрема ПДФО, за місцем знаходження кожного свого підрозділу.

Динамічне зростання надходжень ПДФО і високий рівень виконання планових показників забезпечується, головним чином, податком із заробітної плати. Це зумовлено значним переважанням її частки у структурі об'єкту оподаткування, а також більш суворим контролем і відповідно найвищим рівнем сплати, оскільки відбувається утримання податку у джерела отримання доходу. Роль податку з інших доходів в наповненні місцевого бюджету залишається другорядною.

Фіскальний потенціал оподаткування доходів фізичних осіб – це комплекс правових, організаційних та економічних заходів щодо повного використання наявних і прихованих можливостей справляння податків з особистих доходів та нарощування податкових надходжень з усіх джерел доходів для наповнення місцевого бюджету. З метою підвищення ефективності податкового планування, доцільно доповнити аналітичний інструментарій показниками фіскального потенціалу, що дозволить проводити більш повний і якісний контроль, а також вчасно вносити корективи в чинний порядок оподаткування.

Список використаних джерел:

1. Ставки ПДФО в Україні. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/incometax/>
2. ПДФО: що це таке? URL: <https://ukr.segodnya.ua/economics/business/bolshaya-rozborika-izuchaem-nalog-s-dohodov-fizlic-1134356.html>
3. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-17 (Редакція від 14.05.2015, підстава Закон від 21.04.2015 № 344-VIII). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

4. Кодекс законів про працю в Україні: Кодекс від 10.12.1971 № 322-VIII. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/322-08>
5. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 08.07.2010 № 2464-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>
6. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1995 № 108/95-ВР. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>
7. Бондаренко О. Розрахунок нарахувань та утримань із заробітної плати в 2015 році. Веб-портал «Бухгалтер.com». URL: <http://byhgalter.com/rozrachunok-naraxuvan-ta-utriman-iz-zarobitno%D1%97-plati-v-2015-roci>
8. Коблянська О. І., Даценко Т. Д. Утримання ПДФО із заробітної плати за новими правилами. *Облік і фінанси АПК*. 2011. № 2. С. 48-52.
9. Омелянович Л. О., Гордієнко Є. С. Податкове регулювання доходів фізичних осіб. Scientific research and their practical application. modern state and ways of development. 1-12 October 2013. URL: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/conference/the-content-of-conferences/archives-of-individual-conferences/oct-2013>
10. Мельник В. М. Фіскальна ефективність податку з доходів фізичних осіб в Україні: можливості зростання. *Фінанси України*. 2007. № 12. С. 38-41.
11. Швабій К. І. Пріоритети реформування податку на доходи фізичних осіб в сучасних умовах. *Збірник наукових праць Ірпінської фінансово-юридичної академії (економіка, право)*. 2013. Вип. 2. С. 50-54.
12. Мокієнко Т. В. особливості нарахування та утримання єдиного соціального внеску. *Наук. праці ПДАА. Сер. Екон. науки*. 2011. Вип. 3, Т.2. С. 204-207.

МУЗИЧКА Є.О., к.е.н.,

ст. викладач кафедри туристичного та готельного бізнесу,
Національний університет харчових технологій

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ГОТЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Інформаційні технології активно входять в сучасне життя, в тому числі в організацію виробничого процесу готельних підприємств, діяльність якого неможлива без відповідної системи управління. Динамічність сучасної господарської діяльності вимагає обдуманого підходу до організації системи управління, підвищення ефективності якого можна досягти при своєчасному і раціональному використанні системи інформаційних технологій.

Управління підприємством можна розглядати як процес прийняття рішень в інформаційному середовищі, в якому підприємство не просто функціонує, а знаходиться під його впливом і коригує свою діяльність на підставі інформації про зовнішнє і внутрішнє середовище. якщо керівники не мають достатньої

інформації, вони будуть змушені приймати неефективні рішення, тобто рішення, засновані на неактуальній, недостатній, неконкретній, недостовірній інформації, або прийняті несвоєчасно, що не дасть можливості вирішити проблему.

Питання про можливість сучасних інформаційних технологій в готельному бізнесі розглядаються такими відомими українськими вченими, як Роглев Х. [16], Скопень М., Худо В., Кияниця А., Кабушкин Н., Агафонова Л. та іншими.

Основною функцією адміністративно-господарської служби готелю є підтримання необхідного рівня комфорту і санітарно-гігієнічного стану готельних номерів, а також громадських приміщень. Керівництво готелів має ґрунтуватися на необхідності постійно поліпшувати управління якістю обслуговування, приділяти увагу його розширенню, реконструкції приміщень, впровадженню новітніх технологій і т.д.

Підтримці високого рівня якості послуг сприяють спеціальні навчальні програми, що застосовуються в готельних комплексах по всьому світу, такі програми покликані підкреслити значимість корпоративних стандартів і їх прямий взаємозв'язок з зростанням задоволеності гостей. Стандарти багатьох відомих готельних комплексів визначають, що персонал повинен бути: комунікабельним, доброзичливим, володіти приємною зовнішністю, вміти працювати в колективі.

Для швидкого і безпомилкового контролю операцій повноцінного аналізу існуючої ситуації, швидкості і повноти обслуговування гостя у фронт-офісі, тобто для забезпечення високої економічної ефективності та високої якості послуг, неминучим і незамінним стає впровадження автоматизованих інформаційних систем управління.

На базі розвитку індустрії інформаційних технологій, а також використання традиційних технічних засобів в поєднанні з новими комп'ютерними комплексами все більш широкою стає автоматизація управлінської діяльності готельного господарства.

Також, необхідним є створення організаційної автоматизованої системи управління (АСУ) - це шлях до впровадження нової інформаційної технології.

Таким чином, з огляду на вимоги і досягнення сучасності можна стверджувати про необхідність комплексної автоматизації управління підприємством, яка викликана в для забезпечення єдності всіх видів облікових даних. Завдяки впровадженню системи можна бути впевненим, що юридичний відділ, відділ постачання, відділ збуту, відділ маркетингу, бухгалтерія, цехові служби та інші підрозділи апарату управління користуються єдиними, актуальними даними, що позиції договорів з постачальниками і покупцями відстежують всі служби з моменту появи в системі до моменту остаточного виконання і відображення в звітах.

Одна з незаперечних переваг будь-якої інтегрованої системи управління – це забезпечення суворого і неухильного виконання запропонованої управлінської процедури. Будь-який документ, якщо це зазначено під час налаштування системи, пройде необхідну ланцюжок оформлення, погодження та затвердження, не зможе використовуватися при критичних неузгодженостях

його даних з даними інших документів і т.п. При цьому доступ до інформації буде можливий тільки в суворій відповідності з правами і повноваженнями працівників.

За допомогою сучасних комп'ютерних технологій можна досить швидко обробити і надати в належному вигляді необхідну інформацію про всі аспекти діяльності підприємства, йдеться, зокрема, про систему класу ERP. Більшість корпоративних систем класу ERP, використовуючи можливості розподілених комп'ютерних систем та інтернету, дають можливість вирішувати проблеми обміну інформацією і генерації звітних форм.

Основні напрямки автоматизації процесів підготовки та подання управлінської інформації і завдання, які повинна вирішувати автоматизована інформаційна система управління підприємством є:

1) інтеграція різних інформаційних систем підприємства (оперативного і фінансового обліку, маркетингу, інформація про процеси постачання, виробництва, збуту і т.д.);

2) автоматизація документообігу (що дозволить оперативно формулювати інформаційні запити та отримувати інформаційні повідомлення);

3) застосування генераторів (конструкторів) звітних форм (що дозволить більш повно задовольняти інформаційні потреби менеджерів).

Залежно від завдань, які ставляться перед системою управлінської звітності та від інших особливостей функціонування підприємства, автоматизацію цих процесів можна здійснювати як за допомогою окремих програмних продуктів, так і комплексних корпоративних систем автоматизації управління, враховуючи при цьому економічну доцільність і технологічні особливості використання того чи іншого програмного продукту.

Таким чином, впровадження інформаційних технологій забезпечують функціонування цілого виробничого процесу і його елементів, а також дозволяють поліпшити економічні показники діяльності, координацію всіх відділів, зміцнити конкурентоспроможність готелю як на внутрішньому так і зовнішньому ринках, підвищити якість обслуговування гостей та задоволення їхніх потреб з урахуванням специфічних запитів окремих груп споживачів.

Список використаних джерел:

1. Виноградська А. Стратегія готельного бізнесу в Україні. *Діловий вісник*. 2009. № 11. С. 24-25.
2. Кияниця А. Стратегія і тактика управління підприємствами готельного господарства та туризму в Україні. *Вісник Української Академії державного управління при Президентові України*. 2009. № 3. С. 149-159.
3. Мальська М. П., Худо В. В., Цибух В. І. Основи туристичного бізнесу: Навчальний посібник. К.: ЦУЛ, 2004. 272 с.
4. Ресторанне господарство і туристична індустрія у ринкових умовах: Збірник наукових праць/ Київський нац. торговельно-економічний ун-т; Ред. кол.: М. І. Пересічний, Н. Я. Орлова, Т. І. Ткаченко. К., 2002. 168 с.

МУЗИЧКА Є.О., к.е.н.,
*ст. викладач кафедри туристичного та готельного бізнесу,
Національний університет харчових технологій*

ПОГРЕБНЯК Д.О., студентка 4 курсу,
*спеціальність «Туризм»,
Національний університет харчових технологій*

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ПРОСУВАННЯ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ

У сфері туризму велике значення надається заходам по просуванню продукту споживачеві. Заохочення туристичного підприємства передбачає проведення різноманітних видів діяльності з метою інформування потенційних споживачів про кращі позиції продукту та заохочення їх до покупки.

Велику кількість робіт відомих учених присвячено дослідженню розвитку туристичного підприємства та розвитку брендингу, серед яких: Л.В. Балабанова, В.М. Пустотіна, Д. Аакер, Д. Арнотт, Ф. Котлер та ін. При дослідженні теми в роботі було використано такі методи: аналізи, методи порівняння та узагальнення, метод класифікації, вивчення наукової літератури.

Розвиток сучасного туризму багато в чому залежить від розробки і впровадження інноваційних технологій, спрямованих на вдосконалення обслуговування клієнтів і розширення сервісних туристичних можливостей. Саме тому особливого значення набуває впровадження науково-обґрунтованого інструментарію інноваційного менеджменту з метою забезпечення ефективності і результативності даної сфери послуг. В умовах ринкової економіки всі туристичні організації усвідомлюють необхідність розробки нових товарів і послуг, відмінних від товарів і послуг конкурентів, і пов'язану з цим вигоду. Саме своєчасний вихід нового товару на ринок здатний залучити нових покупців та забезпечити зростання основних результативних показників господарської діяльності підприємства.

На сьогоднішній день інноваційні процеси в просуванні туристичного підприємства в основному полягають в комп'ютеризації, глобалізації та переході на електроніку. Електронний бізнес відкриває великі можливості розвитку будь-якому підприємству. Це нова форма ринкових відносин, заснована на застосуванні новітніх телекомунікаційних технологій та Інтернету. Ця система торгівлі прийнятна і для покупця, і для продавця. Але туризм має важливу перевагу перед іншими секторами електронної торгівлі – його споживач отримує товар безпосередньо в місці його виробництва, в туристичному центрі. На сьогоднішній день в туристичній сфері широкого використання набули інноваційні технології – програми електронного бронювання та складання турів. Поява нової програми даного виду дозволила не тільки здешевити засоби зв'язку, але й дала можливість працювати всім учасникам туристичного ринку як диного офісу.

Також необхідно зауважити що бренд є характерною ознакою або назвою продукту або послуги, щоб виділити її серед товарів і послуг конкурентів. Бренд

стає гарантією високої якості продукту або послуги. Бренд також є поєднанням вражень, які він створює для споживачів, і результатом їхнього досвіду використання бренду. Таким чином, вона надає компанії можливість генерувати додатковий прибуток і просуватися на ринку туристичних послуг. Процес побудови та розвитку бренду називається брендингом. Останньою тенденцією розвитку туристичних підприємств є перехід до інтернет-ресурсів у просуванні турів, реклами та бронювання. Виникнення і розвиток Інтернету призвело до створення окремого компонента брендингу – Інтернет-брендингу. Інтернет-мережа щорічно надає все більше можливостей для розвитку та просування компанії на ринку туристичних послуг. Успішне використання інтернет-брендингу діяльності туристичного підприємства можна оцінити за двома критеріями: онлайн-присутність і рівень онлайн-продажів. Позиціонування бренду в Інтернеті є ефективним важелем просування туристичного підприємства на ринку.

Отже, туристичні підприємства повинні постійно стежити за всіма змінами, що відбуваються на ринку туристичних продуктів та встигати реагувати на кожне з них. Таким чином, її успішне функціонування на ринку практично неможливо без використання сучасних інформаційних технологій. Створення бренду туристичної компанії є фундаментом ринку, який має один з найвищих рівнів конкуренції.

Список використаних джерел:

1. Маркетинг тур продукту: Підручник / Карягін Ю. О., Тимошенко З. І., Демура Т. О., Мунін Г. Б. К.: Кондор, 2009. 394 с.
2. Кудла Н. С. Маркетинг туристичних послуг. К.: Знання, 2010. 351 с.
3. Мионов Ю. Б. Використання маркетингу у сфері туризму. *Молодь і ринок*. - 2002. №1. С.57-60.
4. Опалько М. С., Погуда Н. В. Інноваційні технології формування та просування бренду туристичного підприємства. *Молодий вчений*. 2017. № 11 (51).

МУЗИЧКА Є.О., к.е.н.,

*ст. викладач кафедри туристичного та готельного бізнесу,
Національний університет харчових технологій*

МЕЛЬНИК А.В., студентка 4 курсу,

*спеціальність «Туризм»,
Національний університет харчових технологій*

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Визначення збутової політики підприємства передбачає аналіз можливих варіантів введення збутової діяльності і вибір оптимальних, які забезпечують найкраще задоволення споживчих вимог, і переваг, і тим самим – максимальні результати діяльності підприємства.

Збутова політика туристичного підприємства спрямована на створення системи розподілу товарів, яка забезпечує доступність продукту для цільових споживачів. Очевидно, що на формування збутової політики суб'єкта туристичного підприємництва впливає багато факторів зовнішнього конкурентного середовища зарубіжної країни, серед яких найважливішими є доступність цільових ринкових сегментів, мережа посередників та умови співпраці з ними, вимоги споживачів щодо якості обслуговування та їх лояльність до існуючих торговельних марок, інтенсивність конкурентної боротьби, наявність на ринку аналогічних пропозицій тощо. Крім цього, кожен іноземний ринок є особливим, адже має свої сформовані роками традиції доставки турпродуктів до кінцевого покупця.

Найчастіше міжнародна збутово-розподільча політика відрізняється від внутрішнього збуту такими факторами як суттєва різноманітність методів збуту та видів каналів розподілу, що зумовлює відмінності в побудові збутових мереж у різних країнах. Окрім цього, кожен іноземний ринок відрізняється за кількістю та типом посередників, які обслуговують його; - відмінності у вимогах споживачів щодо організації торгівлі в окремих країнах; - різні вимоги щодо рівня кваліфікації торгових посередників у зарубіжних країнах, що може створювати додаткові труднощі та потребувати підвищення кваліфікації торгового персоналу; - складність та багаторівневість збутової мережі в світовому масштабі, що зумовлює переважання непрямого методу збуту; - неможливість використання стратегії стандартизації міжнародних каналів розподілу, що обумовлює використання маркетингової стратегії адаптації; - додаткові вимоги щодо підготовки та кваліфікації фахівців із міжнародного збуту фірми-туроператора (дослідження маркетингового середовища зарубіжних ринків, вивчення іноземних мов, вивчення бізнес-культури закордонних партнерів для проведення ділових переговорів тощо).

Основним інструментом підвищення професіоналізму і якості обслуговування клієнтів є ефективна співпраця туроператора з агентською мережею та її розширення, яка включає стимулювання агентської активності до якої можна віднести збільшення розміру комісійної винагороди, підвищення оперативності підтвердження заявок; спрощення схем взаєморозрахунків; можливість надання агентам пільгових квот або блоків місць та організація туроператором інформаційних і пізнавальних турів.

Отже, організаційний механізм формування збутово-розподільчої політики суб'єкта туризму потребує прийняття рішень із таких важливих питань: по-перше, визначення методів збуту на іноземному ринку; по-друге, побудова мережі каналів розподілу за кордоном; по-третє, вибір надійних зарубіжних партнерів та посередників, які дозволять якісно та вчасно організувати реалізацію товарів на ринку, що забезпечить підприємству позитивну репутацію та бажані прибутки; по-четверте, розроблення ефективної системи управління міжнародними каналами збуту.

Список використаних джерел:

1. Дурович А. П. Маркетинг в туризме: учеб. пособ. / А. П. Дурович, А. С. Копанев. Минск: Економпресс, 1998. 400 с.
2. Мальська М. П. Міжнародна маркетингова діяльність: теорія та практика: підручник / М. П. Мальська, І. С. Пурська. К. «Центр учбової літератури», 2013. 288 с.
3. Холловой Дж. Кристофер Туристический маркетинг / Дж. Кристофер Холловой; пер. з 4-го англ. изд. А. Кожевниковой. К.: Знання, 2008. 575 с.

ПОТАПОВ О.С., *здобувач,
Вінницький національний аграрний університет*

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Дискусійними щодо державного регулювання сільськогосподарського виробництва є ряд питань, які торкаються його необхідності, масштабів, ефективності та результативності [1]. Функціонування різних моделей механізмів регулювання визначається різними профілями ефективності. Ефективність регулювання в матеріальному виробництві будується на чітко встановлених правилах технологічного укладу з урахуванням територіального розміщення. Проте, у випадку коли господарський механізм функціонує в межах визначеної соціальної системи та торкається безпосередньо соціально-орієнтованих процесів в суспільстві, виникають випадки неефективності регулюючих впливів побудованих по алгоритмам матеріального обігу (зокрема, охорона здоров'я, соціальна орієнтація бізнесу та ін.).

Теорія інституціоналізму висвітлює основні поняття сучасного уявлення ролі держави в ринковій економіці та досягненні цілей суспільства виходячи з протидії беззаконним діям на користь власних інтересів. Все більше значення в економіках розвинених країн приділяється механізмам примусу підприємців, формувати власні стратегії виходячи з необхідності інтересів суспільства. Такі механізми діють у складній системі суспільних відносин, які регулюються органами законодавчої, виконавчої та судової влади. Функцію контролю беруть на себе громадські організації та інститути, що захищають права виробників, населення і держави. Оцінювання функціонування механізмів регулювання сільськогосподарського виробництва обґрунтовується внутрішньою та зовнішньою ефективністю процесів регулювання [2].

В умовах ринкової економіки держава має основні цілі: справедливий розподіл доходів; утримання високого рівня зайнятості при стабілізації споживчих цін; розподіл та оптимальне використання ресурсів між різними конкурентними сторонами. Виконання даних цілей забезпечує державі регулюючу роль та ефективність соціально-економічної політики [3].

Забезпечення фінансування ресурсних потоків в сільському господарстві потребує запровадження дієвих механізмів державної підтримки та методики їх оцінювання. Особлива увага приділяється фінансуванню окремих бюджетних програм галузі рослинництва та тваринництва. Одним із напрямів державної підтримки є агрологістика. Наприклад, при проведенні експортних поставок зернових існує потреба в елеваторах. В середньому ціна будівництва коливає у межах від 180 до 220 дол. за тону зерна на збереженні, тобто якщо мова йде про елеватор у 30 тис. т, капітальні вкладення на його будівництво складуть 6 млн. дол. [4].

Значимою характеристикою ефективності державного регулювання є аналіз бюджетних програм з позиції витрат та розподілу видатків. Тут передбачається проведення порівняння за схемою факт-план показників виконання бюджетних програм. Оцінка динаміки приводиться з метою порівняння показників у визначених часових періодах як в розрізі міністерств, так і по галузевій ознаці. Державний бюджет є одним із найважливіших макроекономічних показників, пов'язаних із валовим внутрішнім продуктом, обсягами інвестицій, рівнем споживчих цін, сальдом експортно-імпортних операцій [5].

Оцінка ефективності визначається порівнянням кінцевих результатів функціонування системи до витрачених на отримання цих результатів ресурсів. Оцінка ефективності непрямої державної підтримки в сільському господарстві може мати три основних складові: бюджетну, економічну і соціальну. При оцінці бюджетної ефективності в якості ресурсу виступають витрати бюджету, за рахунок яких проводиться фінансування заходів державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників. Про рівень отриманого результату свідчить обсяг непрямої державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників. Співвідношення даних величин дозволяє оцінити ступінь ефективності бюджетних витрат при досягненні цілей непрямої державної підтримки. Видами непрямої державної підтримки є: підтримка, пов'язана з прямими бюджетними витратами; підтримка, що не потребує бюджетного фінансування і не пов'язана з недоотриманням бюджетних доходів; підтримка, пов'язана з недоотриманням бюджетних доходів. Ефективність господарювання сільськогосподарських товаровиробників за рахунок державної підтримки може бути оцінений по наступних складових: визначення обсягу економії витрат сільськогосподарських товаровиробників в результаті проведення заходів непрямої державної підтримки; визначення обсягів додаткових доходів, отриманих сільськогосподарськими товаровиробниками в результаті отримання державної підтримки; оцінка розміру додатково отриманого прибутку сільськогосподарськими товаровиробниками при залученні державної підтримки [6].

У якості результатів комплексного оцінювання можливим є використання інтегральних критеріїв та економіко-математичних моделей. Розрахунок та формування інтегрального критерію будується у відповідності до складових ефективності по підприємствах з урахуванням територіального розподілу. Економіко-математичні моделі будуються з урахуванням цільового критерію доходності від бюджетної підтримки або заощаджень понесених витрат.

Можливим є підхід на засадах оптимізації при формуванні системи обмежень планових та використаних обсягів фінансування.

Список використаних джерел:

1. Институциональная экономика: учеб. пособие. Под рук. акад. Д. С. Львова. М.: ИНФРА-М, 2001. 318 с.
2. Ялмаев Р. А. Бюджетное регулирование как необходимое условие комплексного экономического развития страны. *Молодой ученый*. 2015. №23. С. 705-709. URL: <https://moluch.ru/archive/103/23765/>
3. Шипунова В. В. Методика оценки эффективности бюджетного регулирования. *Экономика региона*. 2009. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/metodika-otsenki-effektivnosti-byudzhethogo-regulirovaniya-mestnyh-byudzhetrov>
4. Потапова Н. А. Перспективи розвитку агрологістики на ринках сільськогосподарських культур. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2017. № 1. С. 28-36.
5. Аветисян И. А. Об эффективности государственного бюджета и бюджетных расходов. *Экономические и социальные перемены в регионе: факты, тенденции, прогноз*. 2005. Вып. 29. С. 9-19. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/ob-effektivnosti-gosudarstvennogo-byudzheta-i-byudzhethyh-rashodov>
6. Казакова Н. А., Наседкина Т. И., Федченко Е. А. Анализ эффективности расходования бюджетных средств и государственной поддержки развития сельского хозяйства. *Региональная экономика: теория и практика*. 2012. № 26 (257). С. 15-21.

РЯБЧЕНКО А.В., студентка 5 курсу УІД та МП,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

СОВА О.Ю., к.е.н., доцент,
доцент кафедри національної економіки та фінансів,
Університет економіки та права «КРОК»

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОЧНОГО ВИРОБНИЦТВА

В сучасних умовах господарювання значну роль у розвитку аграрного сектора економіки відіграють фермерські господарства з виробництва молочної продукції. Проте, складний фінансовий стан переважної більшості з них вимагає пошуку ефективних джерел фінансування. Для фермерських господарств, питання пошуку джерел фінансування та інвестування не лише не втрачають своєї актуальності, а й, навпаки, набувають все більш критичного характеру. Досить обмежені внутрішні фінансові можливості малого бізнесу, недостатня державна підтримка цього сектора економіки, низька активність інвесторів,

обтяжливі схеми кредитування, як показала практика, не дали змоги сформувати ефективну систему фінансів.

Специфіка діяльності фермерських господарств характеризується такими особливостями [2, с. 12]:

- сезонний характер отримання продукції при постійному попиті на продовольство протягом року, внаслідок чого виникає відчутний дисбаланс на ринках збуту;
- значна галузева, внутрішньогосподарська і регіональна спеціалізація виробництва;
- необхідність комплексного підходу до виробництва, переробки, транспортування і збереження якості продукції;
- потреба у сучасному технологічному устаткуванні, засобах малої механізації, максимальному скороченні ручної праці;
- необхідність спеціальних знань та ресурсної бази для розширення асортименту продукції;
- залежність результатів діяльності від погодних умов;
- нерегулярність отримання виручки протягом виробничого циклу;
- необхідність міцних організаційно-економічних взаємозв'язків з постачальниками ресурсів та реалізаторами продукції кінцевому споживачу.

Фінансове забезпечення фермерських господарств – це достатній обсяг і структура фінансових ресурсів для здійснення всіх цілей господарської діяльності з метою отримання прибутку, які перебувають у розпорядженні підприємства незалежно від джерел їх формування. Основними джерелами фінансування реалізації проєктів є:

- власні внутрішні джерела товаровиробників;
- кошти залучених зовнішніх інвесторів, у тому числі й іноземних;
- кредити банків;
- фінансова допомога держави [1, с. 30].

Збільшення власних джерел фінансування інвестицій підприємств, забезпечується шляхом:

- вибору ефективних напрямів господарської діяльності, що в ринкових умовах забезпечують прибутковість підприємств та розвиток їх матеріально-технічної бази;
- раціонального використання амортизації, нарахованої на майнові паї селян, насамперед, на відновлення зношеного майна;
- застосуванням сучасних методів стратегічного і поточного планування, а також проєктного аналізу [2, с. 10].

Для всіх фермерських господарств спільними проблема залишаються низька ефективність використання власних ресурсів та висока потреба у залученні зовнішніх ресурсів. Адже харчова промисловість, у тому числі й переробка молока, традиційно вирізняється відносно високою інвестиційною привабливістю, а сільське господарство в останні роки в результаті підвищеного рівня прибутковості стабільно посідає одне з перших місць у рейтингу привабливих галузей для вкладання капіталу. Тому, на нашу думку, фінансування проєктів з виробництва молока і молочних продуктів за рахунок

залучення стратегічних інвесторів, у тому числі й іноземних, та через отримання банківських кредитів має позитивні перспективи.

Проте, незважаючи на привабливість молочного виробництва для кредиторів, сучасні умови кредитування в Україні не відповідають світовому досвіду. Так, як було вказано у Національному проєкті «Відроджене скотарство» [3, с. 44], строк кредитування значно коротший, а ставки порівняно вищі (табл. 1).

Таблиця 1

Умови кредитування проєктів з молочного скотарства в різних країнах світу

Країна	Строк надання кредиту, років	Кредитна ставка, %	Державні виплати (премії)	
			умови	розмір, %
США	7–8	4–5	Погашення витрат на будівництво сінажних башт, організацію пасовищ	До 50 %
Німеччина	17–18	3–4	Відшкодування вартості будівництва	До 50 %
Україна	1–3	18–20	Відшкодування відсоткової ставки за кредитами	У розмірі двох облікових ставок

Поряд з цим, як показує досвід України і багатьох країн світу, розвиток молочного виробництва потребує значної державної підтримки. Адже вона спроможна не лише надати поштовх розвитку галузі, а й у перспективі забезпечити виважене регулювання її роботи з огляду на зміну ємності ринку, доцільності та можливості експорту продукції.

Одним з таких прикладів є молочне виробництво в Ізраїлі – країні з найвищою продуктивністю молочного поголів'я, де все таки діють жорсткі квоти, проте рівень державної фінансової підтримки тут досить високий.

Ще одним прикладом світового досвіду є Німеччина. В країні налічується 95 тис. молочних ферм, де утримується 12,4 млн корів. Ферми великої рогатої худоби в Німеччині, в середньому утримують стадо до 40 голів. За рік Німеччина виробляє 28 млн т молока. Виробництво молока у Німеччині не є високорентабельною галуззю, проте мало фермерів відмовляються від утримання корів, адже це сімейні підприємства, які існують протягом багатьох років. Щоб підтримати низькорентабельне виробництво молока держава виплачує премії [5]. Приміром, в Баварії це близько € 20 за корову.

Також німецький уряд ухвалив пакет допомоги фермерам-молочарям які потерпають від суттєвого падіння цін на продукцію. Із загального пакета обсягом близько 600 мільйонів євро до кінця 2017 року 200 мільйонів

використали для підтримки ліквідності, як-то пільгові кредити, ще 150 мільйонів – програма надання гарантій [6].

У той час як інших країнах держава піклується про своїх господарюючих суб'єктів, то в Україні ситуація протилежна. Державна підтримка виробників молока, молочної сировини і молочних продуктів в Україні здійснюється виходячи з пріоритетності розвитку молочної галузі агропромислового комплексу, зокрема шляхом фінансування з Державного бюджету України: стимулювання підвищення якості молока, що відповідає вимогам державного стандарту України, через доплати у відсотках до закупівельної ціни: для молока гатунку екстра – 25 відсотків.

Але цього не достатньо для поліпшення державної підтримки розвитку молочного виробництва [7]. Реалізація повинна здійснюватися на основі принципів державного регулювання і підтримки на перспективу, що базуються на механізмах, які відносяться до регламентованої сфери спільної аграрної політики та опрацьовані в країнах європейської спільноти.

Цільові програми підтримки суб'єктів малого аграрного підприємництва повинні доповнюватися формуванням системи інформаційно-консультаційної підтримки та розвитком кооперації на рівні регіону. Для цього необхідно реалізувати ряд заходів [4, с. 13]:

- сформувати систему цільових підпрограм розвитку малих форм господарювання в аграрному секторі як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях відповідно до зональних особливостей та поточної спеціалізації;

- система фінансової допомоги має бути адресною і не обмежуватися одним джерелом підтримки;

- підвищити якість діяльності установ, що здійснюють агроконсалтинг, що має бути направлена на реалізацію конкретних проектів від ідеї до результату;

- підвищити відповідальність не тільки одержувачів матеріальної підтримки, але і фондів, що відповідають за реалізацію цієї підтримки;

- полегшити доступ суб'єктам малого аграрного підприємництва до кредитних ресурсів банківської системи;

- знизити процентну ставку банків, за рахунок зниження ризиків кредитування малого бізнесу;

- розширити систему заготівельних пунктів, зерносховищ, фермерських ринків, маркетингових служб та інших об'єктів інфраструктури аграрного сектору економіки.

Отже, підприємства-лідери молочної галузі мають вибір у джерелах фінансування їх діяльності, на відміну від збиткових підприємств, які опинились у досить скрутному становищі, що нагадує «замкнуте» коло: власних коштів на інвестиційну діяльність не вистачає, кредитування обмежене, стан основних засобів погіршується і, як наслідок, незадовільні результати діяльності, що перешкоджають розвитку підприємств.

Відповідно, сьогодні основною причиною відмови від інвестиційних проектів є проблеми з їх фінансуванням. Значна кількість підприємств заклопотана виплатою старих кредитів, а ті, які не обтяжені кредитними

зобов'язаннями, не можуть за рахунок лише власних коштів здійснювати модернізацію виробництва чи вкладати кошти у розвиток власної матеріально-технічної та сировинної бази.

Список використаних джерел:

1. Кісіль М. І., Кропивко М. М. Методичні рекомендації з розроблення інвестиційних проектів молочних ферм. К.: ННЦ ІАЕ, 2013. 30 с.
2. Боднар О. А., Кучер В. А. Особливості формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах. *Modern economics*. 2017. № 6. С. 6-14.
3. Національний проект «Відроджене скотарство». К.: ДІА, 2011. 44 с.
4. Прошаликіна А. М., Дудник О. С. Зарубіжний досвід державної підтримки суб'єктів малого аграрного підприємництва та можливості його застосування в Україні. *Агросвіт*. 2017. № 24. С. 9-14.
5. Український проект бізнес-розвитку плодоовочівництва. URL: <https://uhbdp.org/ua/news/agro-news/465-top-5-faktiv-pro-silske-gospodarstvo-nimechchini>
6. Новини й аналітика про Німеччину, Україну, Європу та світ. URL: <https://www.dw.com>
7. Сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL: <http://minagro.gov.ua>

ХЛІВНА І.В., д.е.н., доцент,
професор кафедри економічної теорії,
Національний аерокосмічний університет ім. М.С. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

ЖИХОР О.Б., д.е.н., професор,
завідувач кафедри економічної теорії,
Національний аерокосмічний університет ім. М.С. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

РОЗВИТОК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ

Трудовий потенціал сільського населення є вагомим чинником ефективного розвитку аграрної сфери економіки та організації сільських територій. Його кількісні та якісні характеристики впливають на продуктивність праці, рентабельність сільськогосподарського виробництва, пов'язані з формуванням та відтворенням людського капіталу в цілому. Особливе значення для його оцінки, прогнозування та планування має територіальна організація та структура. Це пов'язано із значними регіональними відмінностями у демовідтворювальній ситуації, розміщенні населення та його щільності,

величині поселень, особливо у сільській місцевості. Велике значення має професійна та статеві-вікова структура трудового потенціалу. Саме вона визначає зайнятість у різних галузях аграрного виробництва, сегментацію ринку праці на селі та є об'єктом і предметом досліджень економістів-аграрників та представників інших галузей економічної науки.

Значний вплив на використання трудового потенціалу має його територіальна організація: розміщення, регіональні особливості формування та відтворення, попит і пропозиція на аграрному ринку праці, внутрішньо-та міжрегіональні й міжнародні міграції. Саме вони впливають на ефективність використання робочої сили у регіонах, структуру зайнятості та безробіття.

Загалом необхідно відзначити, що розвиток сучасного трудового потенціалу аграрної сфери господарювання характеризують наступні тенденції: насамперед, звужене відтворення або депопуляція сільського населення. Ці деструктивні процеси торкнулися всіх регіонів, але вони мають різні прояви, ступінь інтенсивності, причини, що потребує поглибленого регіонального аналізу та оцінки. Для агросфери в Україні характерна значна експортна спрямованість, підвищення капіталізації сільського господарства, створення та функціонування великих агрохолдингів, корпоратизація управління.

З однієї сторони, це позитивно вплинуло на конкурентоспроможність вітчизняної агросфери, у т.ч. на міжнародному рівні. З іншої сторони, широке застосування нових інноваційних технологій призвело до зменшення попиту на робочу силу, ускладнення вимог до фаховості працівників, скорочення зайнятості та сфери прикладання праці на селі, наявності безробіття та його негативних соціальних наслідків (зубожіння селян, зневіра у майбутньому, масові міграції, у т.ч. за кордон, особливо із західних регіонів країни). Тому вказані процеси потребують належної оцінки, а проблеми, що їх супроводжують – вирішення.

Неабиякий вплив на збереження та розвиток трудового потенціалу нації, забезпеченням відповідності його якісних характеристик потребам ринку праці спричинила фінансово-економічна криза, від якої постраждали практично всі країни світу. Подолання цієї кризи потребувало запровадження низки заходів, здатних не лише вивести на траєкторію стабільного розвитку всю банківську сферу, відновити довіру до неї населення, а й забезпечити структурну модернізацію вітчизняної економіки на новітній технологічній основі, як необхідної передумови досягнення та підтримки високого рівня її конкурентоспроможності. У свою чергу, це ставить на порядок денний питання розробки ефективного механізму збереження та розвитку трудового потенціалу України, який особливо активно реагує на прояви такої кризи, особливо за відсутності політичної стабільності, розбалансованості ринку праці й сфери освітніх послуг тощо.

Слід зазначити, що чисельність населення України, лише за міжпереписний період 1989-2001 років, зменшилася з 51,7 до 48,8 млн. чол. А станом на 1 вересня 2010 р. вона, за оцінками, становила 45,9 млн. чол. І хоча останніми роками зменшення чисельності населення відбувалося, переважно, за рахунок його природного скорочення, проблема збереження трудового потенціалу нації

не стала менш актуальною. Довгий час ця проблема була зумовлена не лише демографічною кризою, коли кількість померлих перевищувала кількість народжених, а й впливом за межі країни людських ресурсів – осіб, яких не влаштовували політика “дешевизни” робочої сили, становище з формуванням системи конкурентних робочих місць і, загалом, ситуація на вітчизняному ринку праці.

Цьому сприяли довготривале згортання виробництва, брак виваженої економічної і соціальної політики щодо забезпечення зайнятості вітчизняних мігрантів з адекватним європейським стандартам рівнем оплати праці. Україна втрачає величезну кількість кваліфікованих працівників, які, в переважній більшості, знаходять собі за кордоном роботу, що не потребує високої фахової підготовки.

Сьогодні і науковці, і практики усвідомлюють необхідність інноваційно-технологічних зрушень в економіці України. Лише це дасть можливість вивести її на траєкторію сталого соціально-економічного розвитку. Проте, вкрай важливо реалізувати новий підхід до проблеми зайнятості, забезпечивши таку збалансованість між потребою економічно активного населення у роботі та робочими місцями, за якої досягається найефективніше використання трудового потенціалу нації. Його подальший розвиток має відбуватися в контексті вимог переведення вітчизняної економіки на інноваційну модель розвитку, її інтеграції у світовий науково-технічний та геополітичний простір. Без цього неможливо досягти високого рівня конкурентоспроможності вітчизняної економіки, подолати диспропорції між професійно-кваліфікаційним рівнем незайнятого населення, в тому числі випускників навчальних закладів, та вимогами регіональних ринків праці.

ЧІКОВ І.А., асистент,
аспірант кафедри економічної кібернетики,
Вінницький національний аграрний університет

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Головним завданням аграрного сектору економіки є забезпечення продовольчої безпеки держави, що можливо досягти лише за умови розвитку конкурентоспроможності конкурентних переваг продовольчих товарів як на регіональному, так і на державному рівнях [1, с. 140].

Проблеми розвитку конкурентоспроможності аграрних підприємств розглянуто у працях зарубіжних учених: М. Портера, К. Р. Макконнелл, П. Самуельсона, також вагомий внесок у розробку теоретичних засад конкурентоспроможності здійснили такі вітчизняні вчені як, А. Наливайко, Ю. Лупенко, Г. Л. Азов, А. Бидик, М. Малік та інші. Дане питання досі є актуальним, адже функціонування аграрних підприємств в сучасних умовах

вимагає вирішення комплексу нових задач, що виникають у умовах безперервних змін зовнішнього середовища.

На сільське господарство впливають як внутрішні, так і зовнішні фактори, зокрема природні умови, розташування поблизу ринків збуту, розвиненість інфраструктури, спеціалізація, наявність необхідних ресурсів. Це дає змогу представити дві основні форми конкуренції - внутрішню і зовнішню[2]:

1) внутрішня конкуренція між аграрними підприємствами – це змагання видів діяльності, насамперед це пов'язано зі всіма факторами виробництва, що використовуються в сільськогосподарському секторі - земля, капітал, праця

2) зовнішня конкуренція – це конкуренція між сільгоспвиробниками, які вимушені пристосовуватися до її проявів, змінюючи діяльність відповідно до економічного інтересу.

І. Ансофр характеризує конкуренцію як економічний процес взаємодії, взаємозв'язку та боротьби між підприємствами, що виступають на ринку для забезпечення кращих можливостей збуту своєї продукції, задоволення різноманітних потреб покупців та одержання найбільшого прибутку [3].

За визначенням О. В. Копистко, конкурентоспроможність – це багатогранне поняття, яке характеризує здатність конкурувати на внутрішньому та зовнішньому ринках, і вимірюється рівнем присутності вітчизняної продукції на них [4].

Методологічною основою управління конкурентоспроможністю підприємства є концептуальні положення сучасної економічної та управлінської теорії, зокрема ключові положення теорії ринку, теорії конкуренції та конкурентних переваг, концепції стратегічного управління, сучасної управлінської парадигми, а також базові принципи та прикладні інструменти, напрацьовані в рамках сучасних управлінських підходів: процесного, системного, ситуаційного [5].

В основі побудови системи конкурентоспроможності підприємства лежить інтегрований підхід до основних функцій управління [6]:

1) аналіз – моніторинг показників, що характеризують конкурентоспроможність продукції, потенціал та ринкову активність підприємства;

2) планування – розробка стратегії з метою покращення конкурентної позиції підприємства на ринку; формування асортименту послуг; планування виробництва, збуту;

3) організація заходів щодо реалізації розробленої конкурентної стратегії; оптимізація організаційної структури; забезпечення ресурсами; стимулювання збуту;

4) мотивація персоналу підприємства за допомогою матеріального та морального стимулювання працівників для досягнення конкурентних переваг, а також контрагентів підприємства;

5) контроль якості управлінських рішень; якості послуг; якості ресурсів; контроль за виконанням розробленої конкурентної стратегії підприємства, регулюванням діяльності в тому розумінні, що через нього здійснюється узгодження дій різних підрозділів підприємств і координація різних напрямів діяльності для забезпечення високої ефективності конкурентних переваг;

б) регулювання забезпечує виконання поточних заходів, пов'язаних з усуненням відхилень від заданого режиму функціонування організаційної системи виробництва.

Механізм управління конкурентоспроможністю підприємства базується на технічних, економічних, соціальних, психологічних, правових, комерційних, організаційних аспектах [7, с. 66].

Таким чином, проведені дослідження дозволяють зробити висновок, що основними складовими елементами системи управління конкурентоспроможністю можна визначити розробку стратегії управління конкурентоспроможності підприємства, формування конкурентного потенціалу та системи конкурентних переваг підприємства, комплексний механізм реалізації конкурентних переваг підприємства.

Список використаних джерел:

1. Поліщук В. А. Теоретичні аспекти управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств. *Вісник Полтавської державної аграрної академії*. № 6. 2017. С. 140-142.
2. Азов Г. Л. Конкуренція: аналіз, стратегія і практика. М.: Центр економіки і маркетингу, 1996. 208 с.
3. Бидик А. Г. Теоретичний аналіз проблеми конкурентоспроможності аграрного сектору. *Економіка АПК*. 2006. № 7. С. 68-72.
4. Копистко О. В. Теоретичні основи конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. *Економіка АПК*. 2010. № 1. С. 61-63.
5. Ліпанова О. І. Формування конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств в умовах глобалізації. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 8. С. 13-17.
6. Борисюк І. О. Управління конкурентоспроможністю автотранспортного підприємства. Електронне наукове фахове видання з економічних наук «*Modern Economics*». № 12. 2018. С. 6-11.
7. Кириченко Л. Механізм управління конкурентоспроможністю підприємств. *Вісник КНТЕУ*. № 1. 2009. С. 62-66.

ШЕВЧУК С.В., к.е.н., доцент,
докторант кафедри економіки підприємства,
Університет державної фіскальної служби України

ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЯТИВНОГО ВПЛИВУ ДЕРЖАВИ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МИТНИХ ІНТЕРЕСІВ

Сьогоднішній рівень економічного та глобалізаційного поступу, що обумовлений лібералізацією міжнародних ринків та прозорістю економічних відносин вимагають постійного корегування державних позицій щодо захисту національних інтересів держави в цілому та митних зокрема.

Амбівалентність сучасного бачення місця державного регулювання в забезпеченні розвитку ринкових відносин, зростанні торгівельного обороту, сприянні відкритої конкуренції завжди була, є та залишається дискусійною, проте визначальною. Тому дослідження ефективності державного регулювання механізмів митної політики, що безпосередньо впливають на захист митних інтересів є своєчасним та актуальним [1, с. 5].

Необхідність та системність дослідження інструментарію державного регулювання механізмів забезпечення митних інтересів взаємопов'язана з низкою обставин, серед яких: забезпечення повноцінних надходжень до державного бюджету, боротьба з несумлінною конкуренцією, розвиток зовнішньоторгівельних відносин, активізація розвитку внутрішнього товаровиробника, сприяння добробуту населення тощо. Проте, основним фактором, що впливає, все ж залишається, на нашу думку, відсутність однозначної, вираженої позиції щодо спрямування та глибини застосування механізмів державного регулювання в процесі забезпечення митних інтересів. Механізми регулювання змінюються з еволюційним поступом людства, що у залежності від історичної епохи та тенденцій розвитку суспільства видозмінюють ці механізми та їх відображення у ключових постулатах наукових шкіл, як меркантилізм, монетаризм, кейнсіанство, інституціоналізм, теорії регуляції, школа «економіки пропозицій» тощо.

На сьогодні, у державі відсутнє як системне бачення, так і цілісний підхід до забезпечення митних інтересів держави з врахуванням їх специфічних особливостей. Основна частина проблеми, на нашу думку, полягає саме в інституційній площині, яка в свою чергу обумовлена недосконалою політичною та економічною кон'юктурою в державі. Так, систематична реорганізація центрального державного органу, що відповідає за реалізацію державної митної політики; стратегічна невизначеність його місця в інституційному середовищі держави; постійні політичні звинувачення в корумпованості; колізії законодавства формують негативний імідж усієї митної системи в суспільстві, дискредитують працівників митних органів та не сприяють вирішенню поставлених завдань та повноцінному захисту митних інтересів, а також обумовлюють постійні спроби звзвити права митних органів. Але, незважаючи на це, митні органи продовжують забезпечувати митними платежами значну частку бюджету, яка з кожним роком зростає. Проте, не врахування системних протиріч, що існують в митній сфері та подальша політична реформація інституції без концептуальної основи є прямим чинником загрози митної та національної безпеки України [1, с. 6].

Реформаторські дії по перебудові фіскальної системи через об'єднання та роз'єднання митної та податкової служб продовжують здійснюватися без належно проведеного аналізу відповідності поставлених цілей до отриманих результатів та об'єктивної переоцінки завдань, які не вдалося реалізувати із встановленням конкретних причин. Відсутні, також, чіткі обґрунтування та аргументи подальших трансформацій.

Не позбавлена протиріч і сама система державне регулювання забезпечення митних інтересів, яка має свої особливості, які вимагають більш поглибленого

дослідження та можуть бути враховані, лише, в рамках комплексного підходу. Зокрема специфічність обумовленої ситуації полягає як у тонкості нормотворчої техніки, так і стосується процесу взаємоузгодження реалізації низки державних політик та діяльності ряду державних інституцій. Адже на сьогодні перелік державних органів, що прямо чи опосередковано приймають участь у забезпеченні митних інтересів держави нараховує не один десяток, що в свою чергу зумовлює труднощі регулятивного, погоджувального та контрольного характеру. Також безліч питань виникає з приводу економічної доцільності впровадження окремих заходів та їх загальної результативності [2, с. 50].

Також вагомим аспектом стабілізації митних інтересів держави залишається налагодження відносин між державою та суб'єктами ЗЕД, що також неопозбавлені антагоністичних протиріч та безпосередньо впливають на митну безпеку і захист митних інтересів держави [3, с. 78].

Одним із варіантів виходу зі ситуації, що склалася є зміни інституційно-управлінського механізму забезпечення митних інтересів, які запропоновані та відображено ілюстративно на рис. 1 в рамках підвищення організаційної та координаційної складової державного управління.

Згідно запропонованої схеми, критерії участі та відповідальності забезпечення митних інтересів державними органами будуть деталізуватися наступним чином:

- Верховна рада України у співпраці з Кабінетом міністрів формують та затверджують визначений перелік митних інтересів держави забезпечення яких є важливим в стратегічного та тактичному плані;

- Кабінет міністрів України визначає та деталізує рівні пріоритетності національних митних інтересів на відповідний рік;

- Міністерство фінансів розробляє та визначає індикатори необхідного рівня національних митних інтересів, встановлює критерії стану їх захищеності (необхідний стан митної безпеки), обґрунтовує та доводить кількісні показники уповноваженому державному органу (наприклад ДФС) для реалізації, курує діяльність Головного управління внутрішньої безпеки ДФС, в рамках виконання поставлених завдань та боротьби з корупцією);

- в рамках визначених показників Міністерством економічного розвитку та торгівлі спільно з Міністерством фінансів України та відповідними державними органами встановлюють митно-тарифні та нетарифні заходи;

- уповноважений державний орган (ДФС) формує стратегію розвитку митної справи, визначає механізми реалізації митної справи, координує співпрацю між митними, податковими органами та фінансовою поліцією, забезпечує функціонування єдиної центральної інформаційної бази, здійснює кадрову політику та відповідає за якість та професійність працівників, проводить антикорупційні заходи, через структуру фінансової поліції організує оперативне супроводження боротьби з контрабандою та порушеннями митних правил тощо;

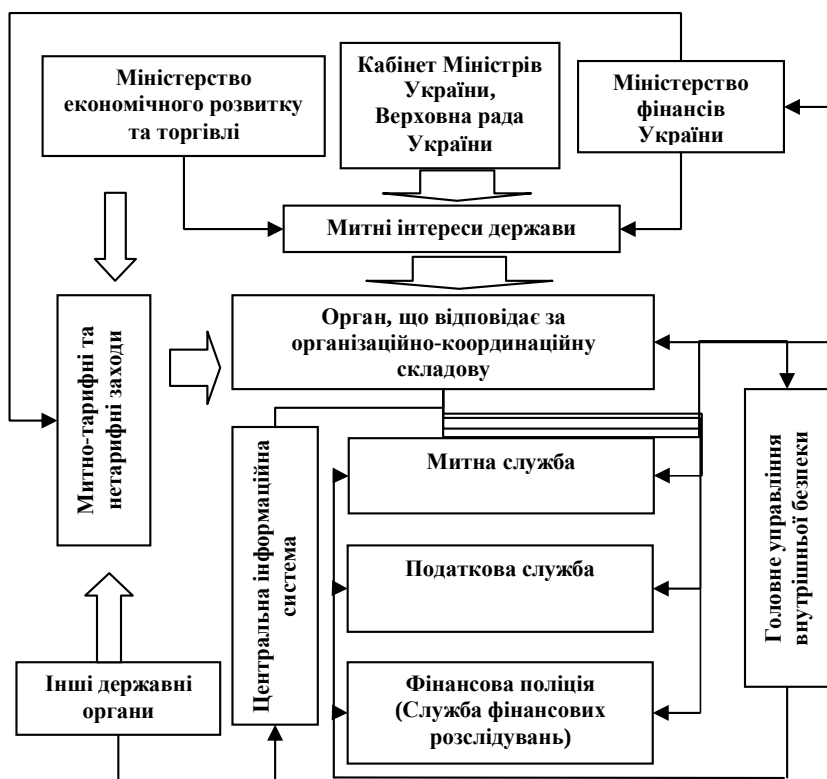


Рис. 1. Організаційна структура інституціонального механізму формування й забезпечення митних інтересів держави

- митна структура країни через відповідні митниці виконує митну справу;
- Міністерство фінансів узагальнює результати контролю стану забезпечення митних інтересів країни, коригує завдання для митної структури та звітує про стан митної безпеки перед Кабінетом міністрів та Верховною радою України.

Запропонований в рамках державного регулювання інституційний механізм забезпечення митних інтересів сприятиме оптимізації ефективності контролю за переміщенням капіталу, людей, товарів через національний кордон та дозволить підвищити захист митних інтересів держави.

Список використаних джерел:

1. Пашко П. В., Шевчук С. В. Сутність та особливості державного регулювання механізмів забезпечення митних інтересів України. *Економіка та держава*. 2019. № 4. С. 4–10. DOI: 10.32702/2306-6806.2019.4.4
2. Шевчук С. В. Визначення сутності інструментів та важелів регулятивного потенціалу держави забезпечення митних інтересів України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 4. С. 48–53. DOI: 10.32702/2306-6814.2019.4.48
3. Шевчук С. В. Діалектика державного регулювання забезпечення митних інтересів держави *БІЗНЕСІНФОРМ*. 2018 № 6 С. 76-80.

ШЕДЛОВСЬКИЙ О.В., аспірант,
Вінницький національний аграрний університет

МЕХАНІЗМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальними питаннями для підприємств є підвищення конкурентоспроможності продукції, забезпечення довгострокового і сталого економічного росту, підвищення здатності реагувати на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища в умовах ринкової економіки за рахунок активної інноваційної діяльності. Вирішення цих задач обумовлює необхідність формування механізму інноваційного розвитку підприємств.

При цьому механізм розглядається нами як сукупність принципів, методів, інструментів і функцій управління інноваційними процесами, які забезпечують зростання інноваційної активності і спроможності підприємства до змін. Відповідно до динаміки та викликів зовнішнього середовища виникає потреба в такому механізмі, який дозволяв би оновлювати і трансформувати всі елементи виробництва і управління, але, в першу чергу, мобілізувати основний ресурс сучасного бізнесу – людський капітал, знання і креативні здатності персоналу підприємства.

Сьогодні саме знання характеризують динамічні здатності організації до змін, що актуалізує проблеми виявлення джерел цих здатностей і формування підходів до їх розвитку. Тому методологія управління знаннями як сукупність принципів, методів, процесів по стимулюванню створення, поширення, обміну, навчання, формалізації, збереження і використання знань у всіх видах діяльності підприємства набуває все більш широко поширення.

Управління знаннями стало новим видом управлінської діяльності, яка зорієнтована на інтенсивне використання нематеріальних активів як основних ресурсів підприємства і стимулювання інновацій з метою максимізації його ефективності і формування на цій основі реальних конкурентних переваг. Знання, які орієнтуються на інновації, дозволяють трансформувати їх в компетенції підприємства і одержувати більшу перспективну вартість.

Разом з тим на українських підприємствах у своїй більшості комплексні системи управління знаннями практично не сформовані [1, 2, 3].

На практиці існує нерозуміння суті управління знаннями, а також процесів створення на їх основі конкурентних переваг.

Тому з точки зору прикладного використання концепції управління знаннями необхідно розробити і впровадити методичні підходи до створення і розвитку інноваційних моделей ведення бізнесу, які дозволять ефективно управляти знаннями і забезпечувати здатність підприємства до змін і одержання стійких конкурентних переваг.

Феномен управління знаннями в контексті інноваційного розвитку підприємств викликає інтерес представників різних управлінських дисциплін, що обумовлює існування значної кількості підходів до визначення і дослідження понятійного апарату в області управління знаннями та інноватики.

Механізм формування інноваційного розвитку підприємства розглядається у двох аспектах: з точки зору передумов, які впливають на його появу і впровадження, виходячи із створення і підтримки динамічних здатностей в системі управління знаннями, що дозволяють адаптувати існуючі і створювати нові компетенції підприємства, так і механізму його впливу на результати діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Герасименко О. О. Управління знаннями на підприємстві: концептуальні засади та механізми. *Вчені записки: зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана»; [редкол.: А. Ф. Павленко (відп. ред.) та ін.]. Київ: КНЕУ, 2009. Вип. 11. С. 148–153.*
2. Мірошніченко О. Ю., Карюк В. І. Етапи формування організаційно-економічного механізму інноваційної діяльності підприємств. *Ефективна економіка*. 2012. № 2. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_2_14
3. Смоляр Л. Г., Коба Н. В. Знання як стратегічний ресурс сучасного підприємства. *Вісник НУ «Львівська політехніка» Проблеми економіки та управління*. 2008. № 628. С. 641-647.
4. Смоляр Л. Г., Коба Н. В. Интегрированный подход к внедрению управления знаниями на отечественных предприятиях. *Бизнес-Информ*. 2008. № 11 С. 65-68.

ШКРОМИДА В.В., к.е.н.,

доцент кафедри обліку і аудиту,

ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»

ДІЛОВА РЕПУТАЦІЯ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВА

Діяльність будь-якого підприємства з моменту його заснування породжує репутацію (думки, очікування, рівень сприйняття) на ринку серед постачальників, покупців, інвесторів та інших стейкхолдерів. Відомо, позитивна

ділова репутація забезпечує стабільність функціонування та сприяє розвитку бізнесу шляхом збільшення кількості лояльних споживачів, нарощення обсягів збуту та освоєння більшого сегменту ринку. З огляду на це, можна стверджувати, поняття ділової репутації фірми не є абстрактним, оскільки приносить очевидну користь в процесі діяльності і потребує відповідних затрат на її формування та збереження.

Встановлено, управління репутацією, як і будь-який управлінський процес, передбачає спрямованість дій і заходів задля досягнення поставлених цілей. Вважаємо, стратегічною метою такого управління є формування та підтримка довіри і лояльності ключових стейкхолдерів підприємства. За таких умов, зрозуміло, вищою мірою бездоганної репутації компанії є стабільна прихильність і безумовна лояльність її контактних груп.

Огляд академічних публікацій [2, 3, 5] засвідчує, що у свій час серед науковців-теоретиків та практикуючих фахівців простежувалася певна неузгодженість поглядів щодо виокремлення управління репутацією підприємства як окремої складової системи менеджменту. Така позиція окремих дослідників пояснюється тим, що «управління репутацією» господарюючого суб'єкта є частиною «корпоративного спілкування» і «корпоративних відносин», іншими словами, входить до компетенцій традиційної галузі «суспільні відносини» («public relations» – зв'язки з громадськістю). На їхнє переконання, підтвердженням цього є добре поширене на практиці утворення у компаніях відповідних департаментів, центрів чи окремих посад по зв'язках з громадськістю (PR). У той час як створення посад з управління репутації є практично відсутнім та маловідомим явищем.

Одночасно існують протилежні погляди інших дослідників, які спільно переконують про важливість і необхідність окремої самодостатньої галузі менеджменту – управління репутацією підприємства, яка переслідує власну мету і передбачає вирішення свого кола специфічних завдань. Особливо гостро кристалізується вказана потреба в умовах глобальної інформатизації суспільства, масштаби якої дають можливість широкому колу заінтересованих осіб отримувати інформацію про діяльність господарюючого суб'єкта з перших джерел, оцінювати її та вибудовувати власну поведінку на ринку відповідно до своїх очікувань і побажань.

Слід відмітити, прихильником потреби прийняття управлінських рішень у напрямку формування і підтримки позитивної репутації компанії є відомий інвестор і філантроп Ворен Бафіт (Warren Buffett), який наголошує «втрата репутації є набагато більшою проблемою для фірми, ніж втрата коштів» [1]. Також бізнесмен додає «... потрібно двадцять років, щоб створити репутацію та п'ять хвилин, що її втратити. Якщо про це не думати, то це призведе до поганих наслідків».

Встановлено, ефективна і дієва система управління діловою репутацією підприємства вимагатиме належного рівня інформаційного забезпечення та аналітичної обробки даних. Відомо, задоволення специфічних інформаційних запитів такого характеру не в змозі вирішити традиційна система

бухгалтерського обліку, яка ґрунтується на регламентованих принципах і методичних прийомах.

У цьому контексті у зарубіжній обліковій практиці є добре поширений і апробований стратегічний управлінський облік, початок зародження якого спостерігався у 80-х роках ХХ століття. В спеціалізованій економічній літературі простежується різноманітне формулювання поняття «стратегічний управлінський облік», однак, найбільш прийнятним, вважаємо, є наступне. Під останнім слід розуміти систему обґрунтування управлінських рішень, орієнтовану на зовнішнє середовище та довгостроковий вимір, яка покликана забезпечити компанії її конкурентоздатну позицію відносно інших учасників ринку, на основі збору необхідної інформації, її систематизації, моніторингу, оцінки, аналізу та прогнозування на перспективу.

Потреба першочергового врахування зовнішніх факторів є основною відмінністю стратегічного управлінського обліку від традиційного. Традиційний управлінський облік зосереджений виключно на внутрішній діяльності підприємства, використовуючи при цьому тільки окремі складові відносин з партнерами та операції зовнішнього характеру.

В досконалій системі стратегічного менеджменту повинна існувати можливість оцінки, контролю та коригування стратегій. Вказані коригування можуть призводити до значних змін обраних стратегій або до зміни визначеної мети. Внаслідок стратегічне управління репутацією господарюючого суб'єкта, основною складовою якого, як уже з'ясувалося, є стратегічний управлінський облік, представляє собою безперервний ітеративний процес оцінювання, аналізу, прогнозування та контролю параметрів ділової репутації фірми з метою досягнення її довгострокових стратегічних цілей.

Враховуючи притаманні властивості ділової репутації компанії, зокрема її присутність в трьох часових вимірах – «минулому», «теперішньому», «майбутньому» перед стратегічним управлінським обліком ставиться ключове завдання, яке полягає у систематизації інформації, її вистежуванні та здійсненні комплексного дослідження репутації підприємства, що дозволяє спостерігати її прояви не тільки у ретроспективі – за результатами попередньої діяльності і поведінки на відповідному ринку, але й у теперішньому часі та в перспективі – як ресурсу майбутнього нарощення та розвитку (рис. 1). Вважаємо, такий підхід повинен забезпечити розробку і прийняття виважених управлінських рішень високого рівня релевантності [4].

Підсумовуючи, слід відзначити, належна організація стратегічного управлінського обліку ділової репутації на підприємстві дозволить:

- визначити портфель потенційних стейкхолдерів, діяльність яких тісно корелює з підприємством на основі прихильності, довіри та репутації до господарюючого суб'єкта;
- дослідити властиві характеристики ключових стейкхолдерів та вивчити їхні судження, очікування та пріоритети;
- ідентифікувати структурні драйвери ділової репутації підприємства та встановити фактори, які зумовлюють позитивні зміни;

– розробити раціональні заходи збереження і нарощення наявної ділової репутації підприємства у контексті стратегічного його розвитку.

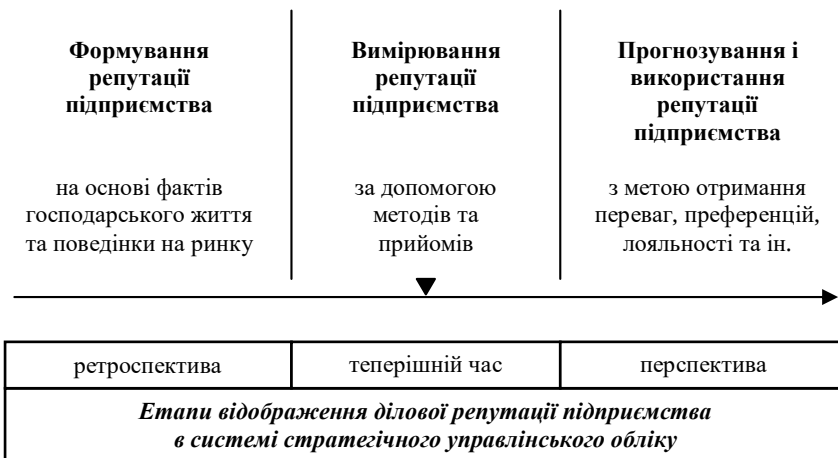


Рис. 1. Наочне відображення ділової репутації в системі стратегічного управлінського обліку підприємства

Список використаних джерел:

1. Buffett, W., & Cunningham, L. A. (2001). *The essays of Warren Buffett: lessons for corporate America*. L. Cunningham.
2. Eberl, M. & Schwaiger, M. (2005). Corporate reputation: disentangling the effects on financial performance. *European Journal of marketing*, 39 (7(8)), 838-854
3. Fombrun, C. J. (2001). Corporate reputation – its measurement and management. *Thexis*, 18(4), 23-26
4. Shkromyda, V. (2018). Scientific approaches to the study of the category “reputation”. *The actual problems of regional economy development*, 1(14), 136-142.
5. Walker, K. (2010). A systematic review of the corporate reputation literature: Definition, measurement, and theory. *Corporate reputation review*, 12(4), 357-387.
6. Шкроміда, В. В. (2014). Креативний облік у процесі покращення ділової репутації підприємства: вимога часу чи порушення вимог?. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*, (10 (2)), 86-91.

ШУЛЬГА І.В., студентка 5 курсу УІД та МП,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

СОВА О.Ю., к.е.н., доцент,
доцент кафедри національної економіки та фінансів,
Університет економіки та права «КРОК»

ПЕРСПЕКТИВИ КРЕДИТУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Всі заклади ресторанного господарства наслідують та стежать за актуальними тенденціями й впроваджують інноваційні ідеї в свій бізнес. Загальний обсяг ринку закладів громадського харчування в Україні за останні шість років збільшився з 12,3 млрд. до 28,4 млрд. грн. В той же час, кількість закладів в Україні поки що недостатня - на одне місце в ресторані припадає 35 чол. (в країнах Європи та США – 7-8 чол.) [1].

Основним критерієм вибору закладу споживачами все частіше стає якість кухні, а тенденція «демократизації» призвела до появи ресторанів із красивим інтер'єром, меблями та посудом, але з досить доступними цінами. Найбільш затребуваними є заклади у середньому та низькому ціновому сегменті, які пропонують страви української кухні. Активно розвиваються також заклади з італійською (піцерії) та японською кухнею, які є особливо популярними серед молоді, кав'ярні (зернова кава практично витіснила розчинну), кондитерські, булочні, паби (з власними міні-пивоварнями), фаст-фуди і стріт-фуди.

Вже не перше десятиліття в Україні розвивається культура їжі на вулицях. Цей ринок щороку зростає в середньому на 20-30 %. Експерти оцінюють його ємність у понад 2 млрд. дол. Так званий стріт-фуд в Україні представляють близько 20 крупних мережевих і сотні дрібних локальних компаній. Попит задоволений далеко не повністю – близько 65 % у Києві і на 30-40 % в інших регіонах країни. Сьогодні цей сектор ринку демонструє різноманітність закладів, кулінарне різноманіття, різні цінові рівні, а також прагнення до якісної, здорової, збалансованої їжі і постійне збільшення асортименту продукції [2].

Фаст-фуд ґрунтується на принципі недорогої та поживної їжі й має своїх прихильників. Відвідувачі із задоволенням їдять недорого їжу й побоювання людей про шкідливість такої їжі розвіюють хитрі маркетингові ходи власників компанії. Вплив фаст-фуду проявляється у скороченні кількості позицій в меню, демократичних цінах та обстановці [3].

В 2018 році, певно, вже всі знають, що таке фудтрак. Тенденція розвитку «кафе на колесах» дійсно вражає. Ще декілька років тому це були одиниці в великих містах, а зараз це вже сотні фудтраків різного вигляду: кав'ярні, морозиво, кондитерські, гриль-бари, традиційні фаст-фуди, піцерії і навіть пересувні пивоварні.

Сутність інноваційних форм організації виробництва полягає в новому поєднанні засобів праці і трудових ресурсів за спеціальних умов організації

виробничого простору з метою надання послугам ресторанного господарства нових якісних ознак. Винятково важливою і спільною для усіх інноваційних форм організації виробництва є особливість того, що створюється можливість безпосереднього огляду приготування страв [4, с. 66].

Українські споживачі готові залишати в закладах громадського харчування мінімум \$ 4,5 млрд. в рік. Але вітчизняний бізнес чомусь не помічає цієї цифри – за підрахунками рестораторів, ринок громадського харчування насичений не більше ніж на 50 % [2].

Головною передумовою на шляху досягнення українським ресторанним бізнесом європейського рівня є пошук схем оптимізації, активне переймання досвіду кращих закладів Європи, розвиток популярних трендів та інноваційних форм і форматів. Пріоритетами дальшого розвитку закладів ресторанного господарства є середній, середній плюс і нижчий цінові сегменти. Необхідною умовою забезпечення конкурентоспроможності є покращення якості, що відповідає цінним очікуванням ресторанної аудиторії, де прогнозується загострення конкуренції. Здійснюючи пошук і використовуючи прогресивні конкурентні формати європейського ресторанного бізнесу, українські підприємці мають усвідомлювати необхідність їхньої адаптації до вітчизняних реалій і збереження національного колориту й аутентичних традицій [5, с. 80].

Таким чином, варто підвести підсумок, що ринок ресторанного бізнесу в Україні наповнений ще недостатньо, ніша не до кінця заповнена, а тому ще є перспективи розвитку даного напрямку інвестування та кредитування.

Список використаних джерел:

1. Количество ресторанов растет. URL: <http://www.kiev-rus.org/?p=944>
2. Замрий Т. Что украинцы едят на ходу - тенденции стрит-фуда. URL: <http://horeca.ua/articles/la-pizza-espresso3/>
3. О Компании Fast Food Systems. URL: <http://www.nbs.com.ua/about/clients/about-ffs.html>
4. Перспективи розвитку готельно-ресторанної індустрії України: теорія, практика, інновації розвитку: тези доповідей Всеукраїнської науково-практичної конференції. Мукачєво: РВВ МДУ, 2018. 114 с.
5. Дядюк М., Филипенко О. Український ресторанний бізнес у формуванні продовольчої безпеки в умовах євроінтеграції. *Agricultural and resource economics: international scientific e-journal*. 2017. Vol. 3, № 4. С. 73-84.

Секція II. Наукові основи та методи формування техніко-економічних показників щодо оцінювання ефективності організаційних систем та проектів в умовах невизначеності

БОГУЦЬКА О.А., к.е.н.,
*старший науковий співробітник,
Інститут економіки промисловості НАН України*

ЕКОНОМІКА ЗНАНЬ, ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ ТА ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ: ТОЧКИ ДОТИКУ

Знання є не тільки метою розвитку соціуму, продуктом і фактором формування та функціонування інтелектуального капіталу, а й засобом тезаврації, збереження та накопичення як нематеріальних, так і матеріально-речових активів, що використовується в процесі трудової діяльності суспільством. В економіці знань найкращим засобом накопичення можуть бути самі знання, носієм яких є інтелект (окрема людина, колектив фірми або групи осіб, держава тощо). Знання, як ресурс формування інтелектуального капіталу, можуть стати (подібно матеріальним і фінансовим ресурсам) об'єктом спостереження, реєстрації, обліку, моніторингу, накопичення, зберігання, оновлення, прогнозування та актуалізації [8, с. 35]. Економічна сутність знання визначається його вартістю і споживчою вартістю, спроможністю приносити інтелектуальну ренту [3, с. 36].

Під економікою знань зазвичай розуміють економіку, основою якої є знання та людський капітал. Вона відображає найвищий рівень сучасного розвитку світового співтовариства, що включає в собі його ключові особливості в контексті інноваційного етапу розвитку постіндустріальної економіки на всьому світовому економічному просторі. Як інституційна модель сучасної економічної системи інноваційний тип, економіка знань заснована, перш за все, на значущості інтелектуальної власності, наукомісткого виробництва, інноваційної праці, безперервної освіти тощо.

Сьогодні, завдяки глобалізації, поняття «економіка знань» і «інтелектуалізація» тісно пов'язані з поняттями «цифрова економіка» і «цифровізація». Більш того, можна сказати, що цифрові технології є інструментом, що дозволяють поширювати та трансформувати знання і інформацію; основні характеристики економіки знань (відсутність дефіциту ресурсів, темпоральні переваги, нове ціноутворення) можуть бути проявлені тільки завдяки цифровим трансформаціям.

Система реалізації «економіки знань» містить в собі специфічні технології – «технології знань» (англ. «knowledge technology»), які, в першу чергу,

забезпечують впровадження певного сегменту системи людських знань в автоматизовані комп'ютерні системи. Знання такого сегменту використовуються системами забезпечення життєдіяльності сучасного суспільства і підтримки прийняття рішень в різних областях для отримання економічного ефекту [7, с. 142-143]. Проте, цифрова трансформація не зводиться до послідовної автоматизації і сама по собі не покращує поточну бізнес-модель лише за рахунок застосування нових технологій. Цифрова трансформація означає дематеріалізацію економіки та демократизацію даних [5].

Інтелектуалізація (економіки, підприємств, трудової діяльності) означає процес створення і накопичення в суспільстві знань і вмінь їх застосовувати на практиці [6, с. 21], систему відносин, які виникають у безперервному процесі формування та використання інтелектуального капіталу підприємства з метою формування нових товарів, послуг, бізнес-моделей [1]; характеризує соціально-економічну тенденцію розвитку, яка призводить до зміни умов, характеру, предметів, засобів і суб'єкта праці, поширення сфер використання переважно творчої інтелектуальної праці внаслідок поступового насичення виробництва наукоємними технологіями та інноваціями [2, с. 4, 12-13]. Цифрова економіка – це складова частина економіки, в якій домінують знання суб'єктів та нематеріальне виробництво – основний показник під час визначення інформаційного суспільства [4, с. 52], а цифровізація є процесом перенесення в цифрове середовище функцій і діяльності (бізнес-процесів), які раніше виконувалися людьми і організаціями для поліпшення бізнес-результат на основі цифрових даних.

Результати аналізу підходів до визначення понять «економіка знань», «інтелектуалізація», «цифрова економіка» показали, що їх об'єднує ключові поняття – знання, інтелектуальний капітал, передача знань, способи акумуляції та трансформації знань. Розглядаючи «економіку знань» як сукупність її складових, – знань та інтелектуального капіталу (колективного мозку), між якими є очевидний бінарний зв'язок, можна визначити тернарний зв'язок (зв'язок, який утворюється трьома видами об'єктів) між знаннями, інтелектуальним капіталом та цифровими інструментами (рис. 1).



Рис. 1. Тернарний зв'язок між складовими економіки знань

Таким чином, точками дотику понять «економіка знань», «інтелектуалізація», «цифрова економіка», «цифрова трансформація», «цифровізація» є поняття «знання» та «інтелектуальний капітал», процеси перетворення знань у новий інтелектуальний продукт (рис. 2). При цьому, цифрові інструменти демократизують доступ к знанням та забезпечують

впровадження певного сегмента системи людських знань в автоматизовані комп'ютерні системи. Це дозволяє використовувати та застосовувати знання в різних областях, відбуватися економічним процесам протягом усього часу доби і в системі глобального охоплення, що збільшує загальний економічний ефект.

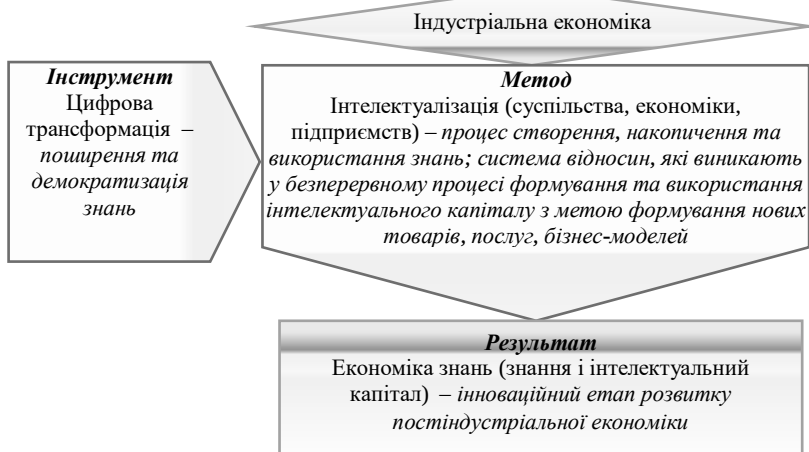


Рис. 2. Визначення точок дотику понять «економіка знань», «інтелектуалізація» та «цифрова трансформація»

Іншими словами можна зазначити, що *економіка знань* – це найвищий етап розвитку суспільства, що відображає в собі його ключові особливості в контексті інноваційного етапу розвитку постіндустріальної економіки на всьому світовому економічному просторі (підсумок розвитку інноваційної економіки); *інтелектуалізація* (суспільства, економіки, підприємств тощо) – процеси, що забезпечують перехід до цього інноваційного етапу розвитку, а *цифровізація* – інструмент, який дозволяє цим процесам відбуватися у глобальному просторі.

У сучасній суспільно-економічній парадигмі констатується факт взаємозв'язку економіки знань, інтелектуалізації економіки та цифрової трансформації економічних основ життєдіяльності світової економічної спільноти. Категорії «цифрова економіка», «економіка знань», «інформаційне суспільство» формують нову економічну систему, яка поступово замінює індустріальну парадигму. Нові характеристики економічного простору вимагають перенесення акцентів з ефективності й раціональності до відкритості, соціалізації, креативності організаційних процесів; переформування пріоритетів та орієнтирів, що ґрунтуються на партнерстві, клієнтоорієнтованості, інноваційності та синергії. Ця економічна модель надає можливість розвитку відкритого інформаційного суспільства, економічного зростання, виходу економіки з тіні, створення нових робочих місць, та, у цілому, підвищення якості життя громадян в країні.

Список використаних джерел:

1. Бережнов Г. В. Интеллектуализация деятельности предприятия. *Креативная экономика*. 2007. Т.1. № 2. С. 84-91.
2. Василик А.В. Интеллектуалізація трудової діяльності в контексті формування та розвитку інтелектуального капіталу: автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика». Київ, 2009. 21 с.
3. Ватутина Л.А. Развитие экономики знаний: современные тенденции интеллектуализации предпринимательства. *Глобальный научный потенциал*. 2017. № 1(70). С. 35-37.
4. Веретюк С. М., Пілінський В. В. Визначення пріоритетних напрямків розвитку цифрової економіки в Україні. *Наукові записки Українського науково-дослідного інституту зв'язку*. 2016. № 2 (42). С. 51-58.
5. Волков Д. Цифровая платформа: вызовы и проблемы. *Открытые системы*. СУБД. 2018. № 2. URL: <https://www.osp.ru/os/2018/2/13054185/>
6. Другов О.О. Інвестиційне забезпечення інтелектуалізації економіки України: моногр. Університет банківської справи Національного банку України; НАН України. Інститут регіональних досліджень. К. : УБС НБУ, 2010. 284 с.
7. Лихачева Т. Л. «Экономика знаний» и знания экономики: ретроспективный анализ. *Экономика и социум: современные модели развития*. 2018. Т.8. № 1 (19). С. 141-158.
8. Чистяков Е. Г., Чистякова В. Е. Интеллектуализация общественного разделения труда. Тенденции и индикаторы развития. *Вестник Российской академии естественных наук*. 2013. № 2. С.32-40.

ВАСИЛЬЧЕНКО М.В., студент 5 курсу УІД та МП,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

СОВА О.Ю., к.е.н., доцент,
доцент кафедри національної економіки та фінансів,
Університет економіки та права «КРОК»

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У СФЕРУ КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Житлово-комунальне господарство (ЖКГ) включає комплекс підгалузей суб'єктів ринку, що надають соціально важливі послуги і забезпечують населенню та організаціям необхідні умови життєдіяльності. Відповідно споживачами житлово-комунальних послуг є населення та суб'єкти господарської діяльності, які оплачуючи їх, забезпечуючи фінансування галузі [3, с. 855].

В сучасних умовах спостерігається низька ефективність функціонування об'єктів комунальної власності, зокрема житлово-комунального господарства. Проблема полягає насамперед у застарілій матеріально-технічній базі, не модернізованій з часів незалежності, яка потребує колосальних інвестицій.

Низький рівень оновлення основних засобів, значні витрати на утримання інфраструктурних мереж та управлінських структур разом із недосконалою тарифною політикою є основними перешкодами залучення інвестицій та здійснення повноцінної діяльності комунальних підприємств. Тому питання залучення інвестиційних ресурсів у галузь ЖКГ та її модернізації залишається актуальним [3, с. 857].

Покращення матеріально-технічної бази житлово-комунальних підприємств – це прямий спосіб покращити якість послуг, що надаються. При цьому, оновлення є запорукою підвищення якості життя українців як тепер, так і у майбутньому. Теперішня політика «симптомного» ремонту та оновлення інфраструктурних мереж не є далекоглядною. Тому, залучення інвестиційних ресурсів у сферу комунального господарства має стати пріоритетним напрямком економіки держави.

Механізм фінансування ЖКГ являє собою підходи, методи і засоби до акумуляції зовнішніх і внутрішніх, власних, позикових та залучених фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення ефективної діяльності зазначеного сектору регіональної та муніципальної економіки. Враховуючи це, ефективними напрямками вдосконалення зазначеного механізму будуть такі. Розвиток системи не тільки державно-приватного, але й муніципально-приватного партнерства для збалансування державних, місцевих та приватних інтересів у сфері фінансування ЖКГ. У даному разі муніципалітети, співпрацюючи з бізнес-структурами, отримують можливість залучення приватних інвестицій, розширивши межі співфінансування проєктів модернізацій об'єктів комунальної власності.

Основними формами муніципально-приватного партнерства можуть бути як оренда об'єктів комунального майна, що знаходиться в розпорядженні муніципалітетів, так і взяття в оренду майна бізнес-структур (тракторів, снігоприбиральних машин тощо) у розпал сезонних робіт за гострої потреби в них, що стає можливим тільки за наявності відповідного правового забезпечення. Ще однією формою муніципально-приватного партнерства є участь бізнес-структур у капіталі підприємств ЖКГ на основі проведення їх акціонування, що створить умови для розвитку конкуренції в даній сфері діяльності та призведе до покращення якості житлово-комунальних послуг [2, с. 304].

Крім цього, ефективним способом залучення інвестиційних коштів, може стати використання інструментів фінансового забезпечення, що наведені на рис. 1.

Підвищення ефективності механізму фінансування ЖКГ потребує розвитку системи комунального кредитування та створення мережі комунальних банків, які виступають основними посередниками в процесі реалізації випуску муніципальних цінних паперів для реалізації інфраструктурних проєктів розвитку місцевої інфраструктури [2, с. 305].



Рис. 1. Інструменти фінансового забезпечення діяльності підприємств ЖКГ [1, с. 68]

Наявні проблеми функціонування підприємств ЖКГ являються наслідком хронічної нестачі у них фінансових ресурсів. Задоволення потреби у фінансових ресурсах через використання різних інструментів орієнтує фінансових менеджерів на перманентний пошук найефективніших із них. Для підприємств ЖКГ такими є акціонування, аутсорсинг, венчурне, проектне та кредитне фінансування, факторинг, форфейтинг, державно-приватне партнерство кожному з яких притаманні як переваги, так і недоліки [1, с. 69].

Державі бажано створити для ЖКГ реальні умови фінансового та економічного оздоровлення, щоб забезпечити в подальшому передумови для переходу галузі на прозорі ринкові умови господарювання та привабливість для інвесторів.

Список використаних джерел:

1. Коцюба О. Ю. Інструменти фінансового забезпечення діяльності підприємств житлово-комунального господарства. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету Економічні науки*, 2017. Вип.17. С. 65-71.
2. Парубець О. М., Сугоняко Д. О., Краснянська Ю. В. Напрями вдосконалення механізму фінансування житлово-комунального господарства України. *Східна Європа: Економіка, бізнес та управління*, 2017. № 3 (08). С. 302-306.
3. Твердь О. В. Проблеми Залучення інвестицій в житлово-комунальне господарство та шляхи їх подолання. *Young Scientist*, 2017. № 3 (43). С. 855-859.

ЛАЩІВ Х.Т., студентка 5 курсу УІД та МП,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

СОВА О.Ю., к.е.н., доцент,
доцент кафедри національної економіки та фінансів,
Університет економіки та права «КРОК»

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

У певному сенсі в нинішній час будь-який ринок – це ринок інтелектуальної власності. Автомобілі, музика, програмне забезпечення, консалтинг, будівництво – в будь-якому товарному і нетоварного сегменті є частка вартості продукту, яка припадає на інтелектуальну, нематеріальну складову. Навіть вивозом сміття сьогодні займаються компанії з брендами, клієнтськими базами даних, представництвом в цифровому середовищі – їх вартість бере участь у формуванні вартості кінцевого продукту, а також вартості компанії в цілому.

В умовах розвитку світових ринків важливе значення для правовласників має доступ до ефективних засобів правового захисту не лише в своїй власній країні, але і в іноземних державах. Рівень захисту інтелектуальної власності в країні в значній мірі впливає на рішення правовласників щодо виходу на зарубіжні ринки і передачі технологій в інші країни. У сучасному світі загальний розмір інвестицій в економіку скорочується там, де захист інтелектуальних прав знаходиться на низькому рівні. Таким чином, захист інтелектуальних прав на міжнародному і регіональному рівні тісно пов'язаний із світовим технологічним і культурним розвитком в цілому, створенням, поширенням та впровадженням існуючих і нових технологій.

Же зараз сучасні технічні та інші засоби відтворення, тиражування та неправомірного використання об'єктів права інтелектуальної власності на практиці дають можливість зловмисникам надійно приховати доходи та інший корисний ефект від їхнього використання порушником права. З іншого боку, носій права творчої, інтелектуальної власності не може зафіксувати (і, відповідно, потім довести належним чином) факт порушення його права [3, с. 179].

Із подальшим розвитком технологій з'являється все більше прогалин у захисті інтелектуальної власності. Отже, виділимо наступні проблеми, пов'язані з подальшим розвитком права інтелектуальної власності [1; 2]:

1) поява нових об'єктів інтелектуальної власності, способів їх використання та сфер застосування. Нові технічні засоби, нові технології дозволили створювати нові нематеріальні форми і нові об'єкти інтелектуальних прав (мультимедійні твори, складні об'єкти), і цей процес триває безперервно: з'являються системи доповненої реальності, прикладні продукти, що використовують штучний інтелект (Watson, робо-автомобілі, роботи). Початок прикладного використання штучного інтелекту поставив питання щодо можливості надання правової охорони результатів їх діяльності, створеним за участю людини.

Крім того, не до кінця ще вирішені проблеми пошуку адекватних форм для захисту таких результатів інтелектуальної діяльності, як, наприклад, штамми мікроорганізмів, архітектура мікропроцесорів. Найбільш значна проблема тут – це моніторинг і доказ порушень. Будучи використаними на нанорівні, запатентовані рішення недоступні звичайним методам дослідження, і розкрити порушення виявляється неможливо. В той же час, сучасна юриспруденція вимагає, щоб до суду були представлені однозначні, об'єктивні докази використання всіх ознак патенту у формулі винаходу;

2) розширення суб'єктного складу авторів і правовласників. Багаторазове здешевлення технологій відкрило доступ до створення результатів інтелектуальної діяльності широкому колу людей. У сучасному світі створювати об'єкти інтелектуальної власності може кожен. Так, за допомогою Інтернету і соціальних мереж кожен має доступ майже до будь-якої інформації, яку може потім використовувати для створення нових результатів інтелектуальної діяльності. По-друге, з'явилася можливість використовувати програмні інструменти для швидкого створення результатів інтелектуальної діяльності. По-третє, з'явилися можливості доведення своїх робіт до загального відома швидко і без особливих витрат. Таким чином, виникає і назріває необхідність поділу правового режиму професійного та аматорського контенту, об'єктів авторських прав;

3) інтенсифікація та ускладнення обороту інтелектуальної власності. Механізми обороту об'єктів інтелектуальної власності відстають у своєму розвитку від потреб ринку. Учасники обороту інтелектуальної власності змушені використовувати традиційні правові конструкції, які найчастіше не відповідають специфіці інтелектуальної власності, або їх застосування настільки складно і дорого, що учасники таких відносин не мають можливості захистити свої інтереси.

Цифрові ринки не можуть бути регульованими традиційними антимонopolними методами та способами регулювання. Наприклад, частка ринку у цифровому середовищі не може бути використана в якості критерію монополізації. А перелік особливостей цифрових ринків і правила їх регулювання ще не вироблені.

Таким чином право інтелектуальної власності останнім часом практично не розвивається, адже, крім можливостей передбачати роялті в договорах про відчуження таких прав і розривати в односторонньому порядку ліцензійні договори в разі порушення зобов'язань про оплату, ніяких суттєвих нововведень не відбувалось. Правове регулювання відстає, а проблеми вирішуються договірними конструкціями (наприклад, спільне право власності, відкриті ліцензії, призначені для користувача угоди і т.д.) і технічними засобами захисту, які можуть призводити до появи інших крайнощів і порушувати права на доступ до використання об'єктів інтелектуальної власності сумлінними учасниками обороту.

Отже, для того щоб захист інтелектуальної власності був ефективним, вкрай важливо зберігати його зв'язок із розвитком суспільства. У сучасну епоху право інтелектуальної власності перебуває в центрі уваги не лише комерційних організацій, але також таких категорій суб'єктів, як споживачі, заклади освіти і

культури, інші некомерційні та державні установи. Як законодавство, так і практика мають діяти в унісон з тими очікуваннями, які пов'язує з інтелектуальною власністю суспільство в цілому. Невідповідність таким очікуванням несе в собі ризики втрати соціальної довіри, без чого забезпечити працездатність законодавчих норм практично неможливо.

Список використаних джерел:

1. Ахмедов Г. А., Войниканис Е. А., Глазунова К. Д. Основные тенденции развития права интеллектуальной собственности в современном мире, в том числе новые объекты интеллектуальных прав и глобальная защита: Научно-практическое пособие. М.: ПБК, 2017. 213 с.
2. Кривецкий О. До проблеми правового регулювання штучного інтелекту. URL: http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=3728:do-problemi-pravovogo-regulyuvannya-shtuchnogo-intelektu&catid=8&Itemid=350
3. Румянцев Ю. В. Проблеми захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності. *Право і суспільство*. 2017. № 4. С. 176-180.

ЛИТВАК С.Б.*,

здобувач другого магістерського рівня,

спеціальність «Економіка»,

Університет державної фіскальної служби України

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Сучасні підприємства працюють в умовах нестабільності та невизначеності, а ділове середовище характеризується високим рівнем конкуренції. Це зумовлює необхідність для підприємств безперервно вдосконалюватися, швидко реагувати на зміни та шукати нові шляхи розвитку бізнесу. Одним із ключових факторів забезпечення ефективності управління підприємством є персонал. Тому виникає потреба у дослідженні підходів до оцінювання ефективності управління персоналом для прийняття обґрунтованих управлінських рішень та досягнення поставлених цілей.

Питання дослідження підходів до оцінювання ефективності управління персоналом висвітлено в роботах таких вчених: І.Є. Анісімова, Л.В. Балабанова, О.Г. Брінцева, Т.А. Власенко, Т.В. Вонберг, Н.Л. Гавкалова, С.П. Дьошина, Т.В. Коваленко, Е.В. Косолапова, Н.Ю. Подольчак, А.П. Романов, І.Б. Швець.

* Науковий керівник – Гасвська Л.М., к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства, Університет державної фіскальної служби України.

Завдання статті полягає в тому, щоб дослідити сучасні підходи оцінювання ефективності управління персоналом підприємства для застосування підходу, що враховує ступінь досягнення цілей підприємства.

Результативність процесу оцінки ефективності управління персоналом залежить від механізму оцінки (критеріїв оцінки діяльності персоналу; методики індивідуальних співбесід; професіоналізму експертів; якісного аналізу результатів оцінки тощо) та від дотримання певних вимог, зорієнтованих на професійний розвиток співробітників. Процес оцінки ускладнюються низкою чинників:

- наявність цілей, які не підлягають кількісній оцінці;
- існування великої кількості факторів, які впливають на кінцеві результати;
- віддаленість у часі кінцевих результатів.

Дослідження функціонування механізму управління персоналом дозволило виділити основні підходи до оцінки його ефективності, представлені на рис. 1 [1].

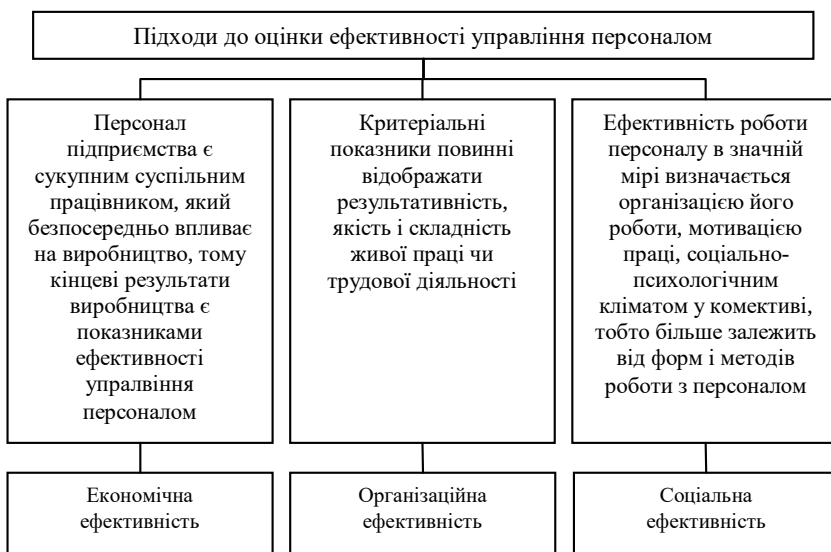


Рис. 1. Підходи до оцінки ефективності управління персоналом

Згідно з першим підходом, об'єктом управління фактично є сукупні ресурси підприємства, тобто ефективність управління персоналом визначається кінцевими економічними результатами діяльності всього підприємства. Це не дозволяє визначити внесок саме персоналу в досягнення цих результатів.

Об'єктом управління, згідно з другим підходом, є персонал підприємства, ефективність управління персоналом визначається лише трудовими показниками, яких зазвичай недостатньо для об'єктивної характеристики ефективності управління персоналом підприємства.

Третій підхід на перший план виносить соціальну компоненту, тобто об'єктом управління є окремий працівник. Це дозволяє оцінити соціально-психологічні аспекти, але ігнорує їх взаємозв'язок із загальними результатами діяльності підприємства.

Окрім зазначених підходів є так званий витратний підхід [2], згідно з яким, ефективність управління персоналом оцінюється з точки зору окупності витрат на його формування, використання та розвиток.

Пропонується оцінювати ефективність управління персоналом з точки зору результативності системи управління персоналом, яка виражається через результативність її підсистем[3].

Окремо виділяють такі підходи, покладені в основу оцінки ефективності механізму управління персоналом [4]:

- оцінка ефективності управління персоналом, виходячи з органічної єдності управління і виробництва. Недоліком є те, що не визначається внесок управління персоналом в ефективність виробництва;

- акцент на визначенні внеску управління персоналом в ефективність виробництва. Недолік цього підходу полягає у складності оцінки такого внеску через відсутність звітних показників.

Є. Крулько [5], досліджуючи ефективність використання персоналу, ототожнює її з продуктивністю: «Продуктивність праці вимірює рівень ефективності менеджменту персоналу в організації, вона відображає здатність системи управління персоналом та організацією взагалі забезпечувати певний результат за різноманітних умов і можливостей». Такий підхід не дає змоги оцінити ефективність у всіх її аспектах та є занадто вузьким.

Аналіз свідчить про багатогранність підходів. Очевидно, що їх зважене комплексне поєднання дозволить отримати більш якісну та більш значущу інформацію. Ці підходи реалізуються через відповідні методи оцінки.

Аналіз наукових джерел виявив, що для оцінки ефективності управління персоналом використовуються різноманітні методи, серед яких найбільш поширеними є:

- бальна оцінка ефективності роботи організації (БОЕРО), комплексна оцінка управлінської праці (КОУП), оцінка за коефіцієнтом трудового внеску (КТВ) є кількісним вимірником індивідуального трудового внеску працівників у кінцеві результати;

- методи оцінки результатів (ключові показники ефективності, управління за цілями), методи оцінки процесу досягнення результатів (центри оцінки та розвитку, метод «360 градусів», ділові ігри, інтерв'ю за компетенціями, ситуаційне інтерв'ю, спеціалізовані опитування), оцінка системи управління методами організаційної діагностики;

- методи порівняння, метод угруповань, методи математичної статистики, матричний метод, метод факторного аналізу, ранговий метод, рейтинговий метод, методи експертних оцінок, метод нечіткої логіки, метод нейронних мереж;

- кількісні (бальний, коефіцієнтний, раногового порядку, парних порівнянь), якісні (система усних та письмових характеристик, метод еталону, матричний,

біографічний, групова дискусія), комбіновані (метод стимулюючих оцінок, тестування, групування робітників).

За кордоном для оцінки ефективності управління персоналом поширення набули такі методи, як експертна оцінка, метод бенчмаркінгу, оцінка віддачі інвестицій у персонал, методики Д. Філіпса і Д. Ульріха.

Питання оцінки ефективності інвестицій у людський капітал розглядалися І. Швець і О. Захаровою, які зробили великий внесок у розвиток методичного інструментарію, запропонувавши доповнити форми статистичної звітності показниками інвестування у людський капітал [6].

Більшість перерахованих методів спрямовані на оцінку індивідуальної ефективності працівників, тому виникає необхідність проаналізувати існуючі методи і моделі оцінки ефективності управління підприємством з метою визначення можливості їх використання для оцінки саме ефективності управління персоналом.

Оцінка ефективності організаційно-економічного механізму управління відбувається на трьох рівнях (рис. 2) [7].

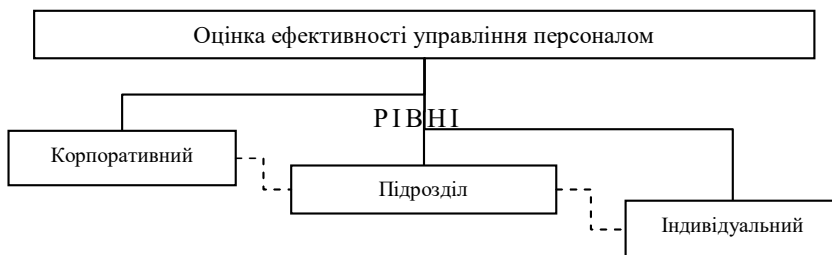


Рис. 2. Рівні оцінки ефективності управління персоналом

Усі ці рівні взаємопов'язані. Тобто корпоративна ефективність детермінується ефективністю на рівні окремих підрозділів, яка, у свою чергу, залежить від індивідуальної ефективності. Функція оцінки є координуючою, вона дозволяє підвищити відповідальність, умотивованість працівників, робить вимоги до них більш прозорими, забезпечує якісний зворотній зв'язок між керівництвом та співробітниками.

Щоб проаналізувати ефективність управління персоналом, необхідно обрати такий інструментарій, який буде відповідати вимогам стратегічної спрямованості, інформативності, комплексності, гнучкості, об'єктивності, прозорості, економічності, надійності та достовірності.

Таким чином, узагальнено сучасні підходи до оцінки ефективності управління персоналом з метою їх удосконалення відповідно до вимог сучасних промислових підприємств. Виділено окремі підходи, що виражають економічну, організаційну і соціальну ефективність.

Окрім зазначених підходів виділяють так званий витратний підхід, оцінку ефективності з точки зору результативності системи управління персоналом, яка виражається через результативність її підсистем; оцінювання за допомогою

динамічного нормативу та ін. Виявлено переваги та недоліки цих підходів, зроблено висновок щодо необхідності зваженого комплексного їх поєднання.

На основі проведеного аналізу обґрунтовано необхідність у розробці такого підходу до оцінки ефективності управління персоналом, який би дозволяв зробити оцінку одночасно з точки зору економічної, соціальної, організаційної і цільової ефективності. В якості такого підходу пропонується обрати концепцію збалансованої системи показників, адаптувавши її до завдань дослідження.

Список використаних джерел:

1. Балабанова Л. В., Сардак О. В. Управління персоналом: Підручник. К.: Центр учбової літератури, 2011. 468 с.
2. Романов А. П., Атаманова М. С. Кадры как ключевой элемент экономического потенциала организации. *Вопросы современной науки и практики*. Университет им. В.И. Вернадского. 2010. № 11-12(31). С. 292-298.
3. Литвин О. В. Оцінка соціально-економічної ефективності управління персоналом підприємства. *Вісник ДонНУЕТ (економічні науки)*. 2012. № 3(55). С. 105-113.
4. Короленко Ю. Е. Удосконалення оцінки ефективності системи управління персоналом. *Управління розвитком*. 2010. № 7(83). С. 196-197.
5. Крулько Є. Л. Ефективність використання персоналу на підприємствах. *Культура народів Причорномор'я*. 2010. № 177. С. 93-97.
6. Швець І. Б., Захарова О. В. Інформаційне забезпечення оцінки ефективності інвестування у людський капітал. Міжнародна науково-практична конференція «Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика», 15-16 листопада 2010 р., м. Харків. *Управління розвитком*. Збірник наукових праць. 2010. № 18(94). С. 41-46.
7. Saito Y., Yokota M. Total Productivity Management. *Maynard's Industrial Engineering Handbook* / [ed. H.B. Maynard, K.B. Zandin]. New York: McGrawHill, 2001. P. 229–253.

ОВЧАРУК В.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності,
Національний університет «Львівська політехніка»

КОМАРНИЦЬКА Г.О., к.е.н., доцент,
в.о. завідувача кафедри економіки та менеджменту,
Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ СИСТЕМ АДМІНІСТРУВАННЯ НА РЕЗУЛЬТУЮЧІ ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У ДЕРЖАВНО- ПРИВАТНОМУ ПАРТНЕРСТВІ

Вивчення теорії і практики, а також результати виконаних досліджень дають змогу зробити висновок про те, що системи адміністрування в управлінні підприємствами і в державно-приватному партнерстві багато в чому визначають

ефективність виробничо-господарської діяльності суб'єктів господарювання. Це пов'язано із їхнім важливим призначенням – сприяти ефективнішому ухваленню управлінських рішень на усіх рівнях організаційної структури управління. Очевидно, що все ж ключова мета таких рішень – забезпечення прибутковості діяльності компанії.

Як свідчить практичний досвід, доволі часто системи адміністрування впроваджуються, розвиваються та вдосконалюються саме з економічних міркувань – сприяти зростанню величини доходу та прибутку, оптимізувати витрати, мобілізувати внутрішні резерви тощо. В аналізованому контексті було висунуто гіпотезу про вплив таких систем на результуючі показники діяльності суб'єкта господарювання у державно-приватному партнерстві. Зазначене завдання розв'язано з використанням кореляційно-регресійного аналізу, який в економічній науці є одним з найпоширеніших підходів для розв'язання подібних завдань. За результуючу (залежну) змінну було обрано чистий дохід від реалізації продукції, який, як відомо, є одним з найбільш репрезентативних абсолютних індикаторів економічної ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства. Окрім того, цей показник найбільш повно ілюструє ефективність ухвалених суб'єктом господарювання управлінських рішень.

Серед незалежних змінних (факторних ознак) для розв'язання окресленого завдання обрано індикатори рівня сформованості систем адміністрування (R_{sf}) та рівня їхньої стійкості (R_{stk}). Таким чином, формула відповідної кореляційно-регресійної моделі матиме вигляд:

$$y = b_0 + b_1 x_1 + b_2 x_2,$$

де y – залежна змінна (обсяг чистого доходу від реалізації продукції, тис. грн.);

x_1, x_2 – незалежні змінні (відповідно рівень сформованості системи адміністрування та рівень її стійкості);

b_1, b_2 – параметри моделі.

Відповідні розрахунки для перевірки сформованої гіпотези виконано у діяльності низки вітчизняних суб'єктів господарювання, зокрема, ПрАТ «Хмельниччина-Авто» та ДП «Новатор». Побудова кореляційно-регресійних моделей для цих підприємств здійснювалась з використанням модуля «Аналіз даних» MS Excel. При цьому, значимість моделей оцінено з надійністю 95 % за критерієм Фішера. Кількість спостережень у кожному випадку була однаковою і становила 16 періодів. За результатами розрахунків отримано відповідні регресійні моделі (табл. 1).

Таким чином, наведені у табл. 1 регресійні залежності чистого доходу від реалізації продукції від параметрів систем адміністрування вітчизняних підприємств у державно-приватному партнерстві свідчать про підтвердження гіпотези щодо впливу таких систем на результуючі показники діяльності суб'єкта господарювання. Кожна з побудованих моделей є адекватною і придатною для практичного використання, що підтверджено розрахунками коефіцієнта R^2 , розрахунковими значеннями F-критерію Фішера та їхнім порівнянням із табличними значеннями.

Таблиця 1

Регресійні залежності чистого доходу від реалізації продукції від параметрів систем адміністрування

Підприємства	Регресійні моделі	R^2	Розрахункове значення F-критерію Фішера	Табличне значення F-критерію Фішера
ПрАТ «Хмельниччина-Авто»	$y=12,4+5,24x_1+6,68x_2$	0,86	43,41	3,81
ДП «Новатор»	$y=2,29+2,5x_1+4,16x_2$	0,87	46,25	3,81

Умовні позначення: y – залежна змінна (обсяг чистого доходу від реалізації продукції, тис. грн.); x_1, x_2 – відповідно рівень сформованості та стійкості системи адміністрування.

Джерело: розраховано авторами.

ПУЛЯК А.І., студентка 5 курсу УІД та МП,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

СОВА О.Ю., к.е.н., доцент,
доцент кафедри національної економіки та фінансів,
Університет економіки та права «КРОК»

АКВАПОНІКА ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ МЕТОД ВЕДЕННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Глобальні екологічні, соціальні та економічні проблеми, які виникають на сучасному етапі розвитку суспільства, зумовлюють необхідність нових і вдосконалених існуючих рішень в області виробництва і споживання продовольства. В умовах нестабільності економіки на зміну малоефективним методам ведення сільського господарства, приходять новітні інноваційні технології. Це прогресивні способи ведення господарської діяльності, які вражають своїми високими результатами. Одним з таких методів є аквапоніка.

Аквапоніка – це нова високотехнологічна сільськогосподарська технологія, яка поєднує в собі як вирощування рослинної продукції, так і органічне виробництво рибної продукції [1, с. 85].

За допомогою технології аквапоніки можуть бути вирощені майже всі види прісноводних риб: наприклад, лососевих, осетрових, сома, ляща. Серед рослин, вирощених за аквапонною технологією – насамперед зелень, але можливим є вирощування овочевих культур, наприклад, томатів, а також різновидів бобових, кольрабі, бананів тощо.

В основі виробництва – використання природних процесів життєдіяльності прісноводних тварин (риб, креветок) в якості живильного середовища для

промислового виробництва рослин. В ході процесу росту рослини споживають необхідні їм продукти виділень живих організмів – хімічні речовини (азотисті, калійні, фосфорні сполуки, вуглекислий газ і ін.), розчинені у воді, і – при цьому, природним шляхом очищують і збагачують її киснем. В процесі виробництва відпадає потреба в використанні різних хімічних добрив та домішок, зі складною системою їх дозування і зберігання: процес хімізації, переробки і очищення відбувається природним шляхом і в замкнутому циклі. Таким чином, аквапоніка імітує природне середовище [4, с. 45].

Перевага цієї комбінації полягає в тому, що надлишок поживних речовин не потрібно видаляти через періодичний обмін збагаченої рибної води прісною водою, як це практикується в аквакультурних системах. Система призводить до симбіозу між рибами, мікроорганізмами та рослинами, а також сприяє сталому використанню води та поживних речовин, включаючи їх рециркуляцію. В рамках цієї синергетичної взаємодії відповідні екологічні слабкості аквакультури та гідропоніки перетворюються на сильні сторони. Ця комбінація істотно мінімізує необхідність введення поживних речовин і виходу відходів [3, с. 12].

Проте на сьогоднішній день перед аквапонікою постає ряд проблем. Одним із специфічних обмежень розвитку аквапоніки є відсутність фахівців широкого профілю, що поєднують високу компетентність як в ботанічних науках з сільськогосподарської гідропонікою рослин, так і в зоологічних, з особливостями ставкового господарства, акваріумістики і рибництва [5, с. 24].

Основною проблемою аквапоніки є точне дотримання балансу штучно створеної екосистем. Зміна оптимального температурного режиму для кожного представника флори може негативно сказатися на їх життєдіяльності та репродуктивності.

Серйозним обмеженням розвитку аквапоніки навіть в помірному кліматі є також витрати на підтримання необхідної температури, а іноді і освітлення - поза скляно-тепличного облаштування. З подібними труднощами можуть стикатися і виробники продукції методами гідропоніки і / або господарств в аквакультурі [2, с. 4204].

Незважаючи на ці мінуси, аквапоніка більш економічно ефективна, ніж традиційні методи ведення сільського господарства.

Отже, аквапоніка є перспективним напрямом розвитку сільського господарства, яка ефективно допоможе у вирішенні продовольчих та екологічних проблем людства в умовах глобалізації. Проте, необхідні подальші дослідження, адже існує ряд факторів, які обмежують використання аквапоніки як стійкої альтернативи класичному виробництву продуктів харчування.

Список використаних джерел:

1. Ranka Junge B. M. Strategic Points in Aquaponics. Water, 2017. № 9. P. 82-89.
2. Simon Goddek, Boris Delaide, Utra Mankasingh. Challenges of sustainable and commercial aquaponics. Sustainability, 2016. № 7(4). P. 4199-4224.
3. World Population Prospects: the 2016 Revision, Key Findings and Advance Tables; Working Paper No. ESA/P/WP. 241. United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division. NY, USA, 2016.

4. Науково-інформаційний вісник біолого-технологічного факультету, 2017. Вип. 8. Херсон: ХДАУ, РВВ. 171 с.
5. Сборник информационных материалов по теме: «Аквапоника – технология сельского хозяйства будущего». Белгород: ОГАУ «ИКЦ АПК», 2016. 45 с.

СИДОРЕНКО-МЕЛЬНИК Г.М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів та банківської справи,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ГОЦИК Т.О., магістрант,
спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ПРОГНОЗУВАННЯ БАНКРУТСТВА ТА ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Нині в умовах глобалізації економіки зростає необхідність здійснення спеціалізованого прогнозування фінансової кризи та банкрутства, яке спрямовано на передбачення небезпеки кризи, аналізу її симптомів і усунення загроз прояву, а у разі їх виникнення - прийняття швидких заходів ліквідаційного характеру з найменшими втратами та негативними наслідками.

Проблематика антикризового управління та діагностики фінансової кризи та банкрутства розробляється економістами багатьох країн. Відомі зарубіжні дослідження теоретичних, методичних і практичних аспектів антикризового управління як складової частини загального менеджменту Е. Альтмана, У. Бівера, Дж. М. Кейнса, Т. Пітерса, М. Портера, М. Фрідмана, Дж. Ван Хорна та інших. Серед досліджень вітчизняних учених проблеми антикризового управління та прогнозування банкрутства висвітлені в роботах І. Бланка, В. Гейця, Б. Грубського, І. Карпуна, М. Коваленка, Г. Крамаренка, Л. Лігоненка, А. Поддєрьогіна, О. Терещенка, М. Тітова та інших [1, 2].

Дослідження фінансового стану підприємства з метою раннього виявлення ознак його кризового розвитку, що спричинюють можливість банкрутства, є складовою частиною загального фінансового аналізу. Відповідність показників аналізу фінансового стану підприємств різним рівням неплатоспроможності визначається державним органом з питань банкрутства, арбітражним керуючим, підприємством, власником його майна (органом, уповноваженим управляти майном підприємства), інвестором, кредитором за власною ініціативою, а також у визначених з дотриманням Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства у випадках під час експертизи фінансового стану підприємства [3, 4].

Існує чимало доказів на користь необхідності та важливості дослідження й детального вивчення динаміки кризових процесів на рівні підприємств, їх структуризації й класифікації, визначення кількісних характеристик та

показників. Визначення системи критеріїв, застосування методики оцінки незадовільної структури балансу неплатоспроможного підприємства призначені для своєчасного виявлення формування незадовільної структури балансу для здійснення випереджувальних заходів щодо запобігання банкрутству підприємств. Визнання підприємства неплатоспроможним не означає визнання його неспроможності, не спричиняє настання цивільно-правової відповідальності власника. Це лише зафіксований відповідним органом стан фінансової нестійкості, що спрямовано на забезпечення оперативного контролю за фінансовим станом підприємства і завчасного здійснення заходів щодо попередження неспроможності, а також для стимулювання підприємства до самостійного виходу з кризового стану.

У світовій практиці одним з найважливіших інструментів системи раннього запобігання та прогнозування банкрутства підприємств є дискримінантний аналіз, зміст якого полягає в тому, що за допомогою математично-статистичних методів будують функцію та розраховують інтегральний показник, на підставі якого можна з достатньою ймовірністю передбачити банкрутство підприємства. Слід виділити моделі Альтмана, коефіцієнт Бівера, дискримінантну модель Лісу, дискримінантну модель Таффлера, показник діагностики платоспроможності Конана і Гольдера, модель Спрінгейта [5]. На окрему увагу заслуговують вітчизняні галузеві моделі О. Терещенка та А. Матвійчука [6].

Слід пам'ятати, що при прогнозуванні не можливо передбачити події зі стовідсотковою точністю, а отже, неможливо усунути певний ступінь ризику. В той же час, прогнозування дає змогу аналізувати тенденції, які складаються в період проведення фінансової політики з урахуванням впливу на неї внутрішніх та зовнішніх чинників і на цій підставі визначати перспективи фінансової стратегії, яка забезпечує підприємству фінансову стабільність та стабільність на ринку. Тому дуже важливо навіть при дуже сприятливих результатах прогнозів мати певний план виходу із кризових станів та резерви на випадок непередбачуваних ситуацій.

Для того, щоб якісно оцінити тенденції майбутнього періоду потрібен великий масив інформації про результати діяльності підприємства у минулому. Це дасть можливість підвищити точність прогнозу. Руйнівного впливу періодичної політичної та соціальної напруженості, інфляції, що прискорюється, циклічних спадів у галузях економіки зазнають переважна більшість підприємств. Тому для зменшення величини похибки прогнозування слід враховувати ймовірні зміни у зовнішньому середовищі підприємства і інші чинники, які впливають на його діяльність і не можуть бути нею усунені чи послаблені (наприклад, темпи інфляції, зміни в податковому і митному законодавстві, активні дії конкурентів тощо.) Отже, щоб забезпечити нормальне функціонування відтворювального циклу підприємства, необхідно систематично відстежувати причини, що викликають небажані деформації, та комплексно впливати на них. Більш ніж помилковими будуть дії, направлені на ліквідацію наслідків кризових явищ, а не на їх причини.

Періодичність виникнення, інтенсивність поглиблення та можливості переборення кризи або її крайнього стану – банкрутства – є індивідуальними

характеристиками підприємства, що визначаються суттю протиріч, що її зумовили, та формуються під сукупним впливом зовнішніх та внутрішніх чинників. Наслідки негативного впливу тих чи інших факторів можна спрогнозувати, а значить, і своєчасно прийняти правильні рішення щодо проведення антикризових заходів. Подолання кризи не відбувається автоматично, воно має бути відповідним чином організовано й запроваджено в системі управління підприємством.

Список використаних джерел:

1. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: монографія. Київ: Київ. Нац торг.-екон. ун-т, 2001. 579 с.
2. Антикризове управління : навч. посібник / [В. Г. Крижановський, В. І. Лапенков, В. І. Лютер та ін.]; під ред. Є. С. Мінаєва і В.П. Панагуцина. Київ: ПРИОР, 2010. 432 с.
3. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства: Наказ Міністерства економіки України від 19.01.2006 р. № 14. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0014665-06>
4. Економічні дослідження (методологія, інструментарій, організація, апробація) : навч. посібник / В. М. Гесць, А. А. Мазаракі, П. А. Корольчук та ін. Київ: Вид-во КнГЕУ, 2010. 279 с.
5. Рясних Є. Г., Шкілюк Л. О. Моделі діагностики та прогнозування банкрутства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2008. № 2. С. 30-33.
6. Швиданенко Г. О., Олексюк О. І. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства: монографія. К.: Вид-во КНЕУ, 2002. 192 с.

СІДІЯРУК Т.В., *ст. викладач,*

кафедра економічної теорії,

Національний аерокосмічний університет ім. М. С. Жуковського

«Харківський авіаційний інститут»

ФАКТОРИ, НЕОБХІДНІ ДЛЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВИРОБНИЦТВА ТА ЇХ ПОЄДНАННЯ

Виготовляючи матеріальні блага, людина впливає на природні об'єкти, надає їм потрібну форму, після чого вони стають придатними для задоволення потреб. У цьому процесі людям допомагають найрізноманітніші елементи і умови, які мають вирішальний вплив на кінцевий результат. Ці умови відносять до факторів виробництва.

Основні причини виробничої діяльності та умови, в яких відбувається створення економічного продукту, називають факторами виробництва. Вони є в певному сенсі рушійними силами виробництва, складовою частиною виробничого потенціалу.

У найпростішому випадку під факторами виробництва розуміють тріаду «праця, земля, капітал», яка втілює в собі трудові і природні ресурси, які беруть участь у створенні продукту. Останнім часом в якості одного із значущих чинників називають підприємництво. Всі ті, хто починає будь-яке виробництво володіють цими трьома факторами. Але не кожне виробництво залишається діючим, а тим більш приносить прибуток. Однак і такий перелік не буде вичерпним.

У марксизмі в умови виробництва включають робочу силу, предмет і засоби праці, розглядаючи особисті і речові фактори. До особистих відносяться вся сукупність здібностей людини до трудової діяльності. До речових марксистська теорія включає: кошти виробництва, зведені в складну систему, в якій особливе місце відведено організації виробництва і технології. Під останньою слід розуміти взаємодію між усіма факторами виробництва.

Основні фактори виробництва в маржинальній теорії:

- природні ресурси;
- праця;
- капітал;
- підприємництво;
- науково-технічний фактор.

У природному факторі втілюються природні умови, в яких протікають виробничі процеси. Як джерела сировини і енергії, корисні копалини, земля, вода, повітря, рослинний і тваринний світ. Як фактором виробництва, природне середовище дозволяє використовувати, при виготовленні продукту, природні багатства, що слугують сировинним матеріалом. Все різноманіття матеріальних продуктів виробляється на основі такої сировини.

Енергетичною основою виробництва служать Земля і Сонце. Одночасно планета стає виробничим майданчиком, на якій можна побачити засоби виробництва та працівників, які є невід'ємною складовою виробничого процесу.

Одним з найбільш унікальних ресурсів в даний час стала земля, адже її пропозиція обмежена. Цей вид матеріальних засобів виробництва являє собою територію, де є природні ресурси і корисні копалини. Корисність земельного ресурсу оцінюється її здатністю бути придатною до проведення землеробських робіт і до біологічного відтворення.

Природний фактор виступає в тріаді як пасивного компонента. Однак в ході перетворень об'єкти природи переходять в основні засоби виробництва і поступово набувають активну роль у виробничому процесі. У деяких факторних економічних моделях природний фактор враховується в неявній формі, що аж ніяк не зменшує ступінь його впливу на виробничі процеси.

Праця представлена рядом чинників виробництва в якості елемента, який покликаний ініціювати виробничий процес. Дана категорія представлена працею працівників, які безпосередньо беруть участь у створенні благ.

У понятті «праця» при цьому втілюється різноманітне число видів діяльності, яка спрямовує виробництво і супроводжує його на всіх етапах. Праця складається з безпосередньої участі людини в перетворенні ресурсів (енергії, речовини, інформації). Люди вносять вклад в процес виробництва, витрачаючи фізичні та розумові зусилля. Свою працю привносять в виробничий процес всі його учасники, кожна форма праці в кінцевому підсумку впливає на результат.

У макроекономічних моделях, які використовують ресурсний підхід, при розгляді основних факторів виробництва часто виділяють не працю як таку, а трудові ресурси, тобто працездатне населення або загальну чисельність тих, хто зайнятий у виробничій діяльності. Важливо розуміти, що трудовий фактор проявляється в тому числі і в якості праці, в його ефективності, у трудовій віддачі.

Праця – найбільш важлива економічна категорія, оскільки її витрати визначають ефективність усталеною організації виробництва. Через трудову діяльність людина активно впливає на предмет праці. Інтенсивність трудового процесу впливає на трудомісткість і кількість часу, що витрачається на виготовлення продукту. Ці дані дозволяють виявити проблеми, з якими стикається виробництво.

Кількість робочої сили визначає інші економічні категорії – рівень безробіття і зайнятості. Структура робочої сили включає в себе всіх людей, що так чи інакше беруть участь у виробництві відповідно до своїх трудових навичок. Людська діяльність має особливість: робоча сила формується роками, вона вимагає безперервного відновлення. Для успішної трудової діяльності працівник повинен підтримувати корисні навички і завжди бути в потрібній фізичній формі.

Під капіталом розуміють засоби виробництва, які включаються у виробництво і безпосередньо беруть участь у виготовленні економічного продукту. Капітал може виступати в виробничій діяльності в найрізноманітніших формах; різними можуть бути і способи його обліку. Якщо людська праця створює лише умови для виробництва, то капітал стає метою, призначенням і способом існування виробничої діяльності. Тому капітал за значимістю часто ставлять вище праці.

Даний фактор позначається як у фізичному, так і в грошовому капіталі. Фізичний капітал – це основні засоби виробництва. Оборотні кошти, які також стають найважливішим матеріальним ресурсом і джерелом діяльності з виробництва економічного продукту. У довгостроковій перспективі фактор включає в себе і капіталовкладення.

Якщо коротко, то до капіталу належать будь-які види майна, які використовуються для отримання прибутку. Саме з цією метою з моменту появи індустріального суспільства в ньому широко використовуються інвестиції (капіталовкладення), що направляються у виробництво. У своїй матеріально-речовій формі вкладені кошти перетворюються в основні засоби і стають факторами виробничого процесу.

За оцінками деяких економістів, після праці капітал займає друге місце серед інших умов успішності економічної діяльності. Останнім часом все

частіше виділяють людський капітал, включаючи в нього знання, вміння, навички, професійний досвід, якими володіє працівник. Інші дослідники не вважають за доцільне вводити таку категорію, оскільки її зміст багато в чому охоплюється трудовим фактором.

Підприємницька активність і ініціатива сприятливим чином позначаються на результатах виробничої діяльності. Складність полягає в тому, щоб кількісним чином встановити ефект від впливу даного чинника. Виміряти такий вплив вкрай важко. Тому про даний фактор судять, як правило, виключно в якісному плані. Значення підприємницької активності в тому, що вона збільшує і підсилює віддачу будь-якого фактора.

Підприємницька здатність полягає в умінні об'єднати всі фактори виробництва з метою створення продукту при максимальній ефективності діяльності.

Кожен з головних виробничих факторів створює певний вид доходу:

- праці відповідає заробітна плата;
- землі – рента;
- капіталу – відсоток;
- підприємництву – прибуток.

З розвитком науки в число виробничих факторів стали додатково включати і науково-технічний рівень виробництва. Він висловлює ступінь технологічної оснащеності виробництва, його технічної досконалості. Вплив цього фактора поширюється на зростання продуктивності праці і ефективність використання капіталу. Науковий і технічний прогрес сприяють підвищенню попиту на продукцію і збільшенню обсягу продажів.

У даній категорії нерідко розглядають також інноваційну діяльність. Запроваджене у виробництво технологічне нововведення дуже часто стає тим фактором, який дозволяє якісно поліпшити виробничий процес і дає можливість вивести на ринок принципово нові продукти.

В умовах становлення постіндустріального суспільства суттєвим фактором виробництва стає інформація. Це один з найбільш важливих ресурсів, який відбивається на економічних процесах. Інформаційні ресурси знаходять застосування в будь-яких частинах системи продуктивних сил, стаючи складовим елементом живої праці.

Вміле поєднання факторів, що були розглянуті призведе до процвітання виробництва, будуть отримані прибутки, а також суспільство отримає якісну продукцію і додаткові робочі місця.

Список використаних джерел:

1. Бізнес-UA! Сайт про Бізнес і Заробіток. URL: <https://biznesua.com.ua/>

СОВА О.Ю., к.е.н., доцент,
доцент кафедри національної економіки та фінансів,
Університет економіки та права «КРОК»

РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ ДЛЯ АГРОБІЗНЕСУ

Сільське господарство – одна з найважливіших й водночас найбільш ризикових галузей економіки. Це пов'язано з тим, що сільське господарство – надто вразлива галузь до погодних умов. Стихійні лиха та інші надзвичайні явища призводять до значних матеріальних збитків, що є об'єктивним закономірним процесом, пов'язаним із суперечливим характером сільськогосподарського виробництва. Всі ці обставини вказують на необхідність проведення оцінки та пошуку шляхів нейтралізації ризиків в агропромисловому комплексі [3, с. 43].

Основним інструментом управління і зниження бізнес-ризиків та компенсації понесених витрат в разі форсмажорних обставин є страхування. У сучасних вітчизняних реаліях система агрострахування є малорозвиненою та непопулярною серед сільськогосподарських виробників, хоча територія нашої країни все більше піддається різним природним та стихійним лихам (посуха, надмірна вологість, град, мороз, вітер). Страхування надає виробникам сільськогосподарської продукції фінансовий захист у разі виникнення страхового випадку.

Сьогодні страхування сільськогосподарських ризиків в Україні є необхідним атрибутом цивілізованої, сучасної та ефективної системи управління, а також потребує державної підтримки та регулювання [5, с. 6].

До основних переваг страхування, як методу управління ризиком, можна віднести [2, с. 297]:

- зниження ризику та невизначеності для фізичних та юридичних осіб;
- покриття збитку за рахунок страхових виплат;
- ефективність як інструмент управління ризиком, що дає можливість здійснити всі його основні етапи (ідентифікацію й аналіз ризику, а також урегулювання відшкодування збитку, що виникає внаслідок реалізації ризику);
- відносно дешевизну страхування порівняно з іншими методами управління ризиком;
- подолання обмежених можливостей страхових компаній щодо взяття на страхування великих ризиків спеціальними підходами до перерозподілу відповідальності за покриття відповідних збитків серед інших учасників страхового ринку;
- надання податкових пільг за страховими операціями.

Серед недоліків страхування, як методу управління ризиком, виділимо такі:

- наявність страхового договору знижує зацікавленість первинного носія ризику (страхувальника) у проведенні інших заходів стосовно управління ризиком;
- узгодження умов договору може зайняти досить багато часу, протягом якого носій ризику не має ніякого захисту. Переговори стосовно укладення

договору можуть вимагати додаткових витрат, пов'язаних з отриманням недостатньої інформації;

- ризиковий та авансовий характер надання страхової послуги (страхові премії страхувальниками сплачуються на початку строку дії договору, хоча не відомо, чи буде збиток, а тому чи буде надана сама послуга);

- обмеження потужності страхового ринку (місткість страхового ринку, можливості окремих страхових компаній, тривалі строки врегулювання, вплив ділового циклу тощо можуть перешкоджати отриманню ефективного страхового захисту) [2, с. 298].

Сповільнений розвиток страхування в аграрній сфері України пояснюється відсутністю повноцінного законодавчого забезпечення, недоліками в організації та координації співпраці головних учасників ринку страхових послуг в аграрному секторі [4, с. 572].

Сільськогосподарські ризики на відміну від інших подій характеризуються тим, що мають системний характер. Стихійні явища, які впливають, наприклад, на врожайність сільгоспкультур, мають поширення на значній території і призводять до втрат у більшості господарств. Це веде до того, страхові компанії, які формують страховий портфель, не мають достатньої мотивації страхувати сільські господарства однієї місцевості у значній кількості, бо таким чином не виконується принцип диверсифікації ризиків. Сільське господарство не характеризується високою рентабельністю, що в свою чергу вимагає максимально зменшувати витрати. Страхування буде додатковим тягарем для сільгоспвиробника. Тому захист від таких ризиків майже неможливий без втручання держави на ринок сільськогосподарського страхування.

Проте, як і 15 років тому, обсяги страхування аграрних ризиків є незначними у співставленні з обсягами самого сільськогосподарського виробництва, а головним стимулом до страхування є бажання отримати доступ до кредитних ресурсів. На сучасному етапі таку можливість дає програма державних форвардних закупівель зерна. Обов'язковість страхування при укладенні контрактів на форвардні закупівлі, звичайно, може дати певні обсяги застрахованого врожаю, але відсуває страхування на другий план і не стимулює ні страховиків, ні страхувальників до використання страхових продуктів, які дають справжній захист за справжню ціну.

Держава здійснює підтримку сільськогосподарських виробників шляхом компенсації не більше 50 % страхових платежів. Міністерство аграрної політики та продовольства України в межах виділених асигнувань розподіляє грошові кошти пропорційно потребам страхувальників. Страховики, що здійснюють страхування сільськогосподарських товарів із державною підтримкою, об'єднані в Аграрний страховий пул. Державна підтримка страхування агропромислових товарів шляхом субсидування частини страхових премій є більш результативною формою допомоги, ніж пряма державна підтримка в разі появи катастрофічних ризиків. Проте вона зараз не має стабільності і стійкої тенденції до росту, що певною мірою стримує розвиток сільськогосподарського страхування [1, с. 86-87].

Список використаних джерел:

1. Галайко А. М. Державна підтримка страхування продукції сільськогосподарських підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. № 18. С. 85-88.
2. Двойнос А. Л. Страхування як інструмент управління ризиками аграрного виробництва. *Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету*. 2013. Вип. 21. С. 297-301.
3. Жмурко І. Ризики в аграрному секторі та необхідність їх страхування. *Економічний дискурс*. 2017. Вип. 1. С. 42-49.
4. Непочатенко О. О., Юдін В. К. Страховий захист аграрних ризиків. *Економіка і суспільство*. 2016. Вип. 2. С. 572-577.
5. Руснак А. В., Карнаушенко А. С., Петренко В. С. Страхування ризиків сільськогосподарських підприємств в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 19. С. 5-10.

Секція III. Методологія сталого розвитку та інформаційні технології зеленого комп'ютингу та комунікацій

АВЕРКИНА М.Ф., д.е.н., професор,
*професор кафедри економіко-математичного моделювання
та інформаційних технологій,
Національний університет «Острозька академія»*

«ЗЕЛЕНІ» ТЕХНОЛОГІЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ

Забезпечення стійкого розвитку міст, агломерацій, регіонів залежить від рівня функціонування інформаційної логістичної системи. Інформаційна логістична підсистема охоплює технології, які відзначаються спрямованістю на заміщення використання невідновлювальних ресурсів відновлювальними, обмеження використання невідновлювальних ресурсів, реверсні процеси тощо.

1. «Зелені» інформаційно-комунікаційні технології та засоби зв'язку, що із найменшими екологічними збитками та максимально-позитивним ефектом для навколишнього середовища сприяють зниженню питомих витрат енергоресурсів, збільшенню тривалості терміну корисного застосування, можливостям повторного використання та безпечної утилізації індивідуальних пристроїв і компонентів мереж, а також переходу на альтернативні засоби енергії для забезпечення діяльності центрів збереження й оброблення даних. У такому контексті потрібно назвати прагнення до дематеріалізації споживання, а також віртуалізації багатьох видів діяльності шляхом упровадження електронного документообігу, розвитку електронних ЗМІ.

2. «Зелена» транспортна інфраструктура («зелені» залізничні вокзали, автовокзали тощо), специфіка якої полягає в тому, що під час її експлуатації не відбувається утворення вуглекислого газу. Для прикладу, воду для вбиралень беруть дощову, електроенергію отримують від сонячних батарей – й для опалення, й для охолодження, для освітлення вдень використовують денне світло.

3. «Зелена» освіта, яка передбачає розвиток освіти та культури з таким вектором, як «зелена» логістизація. Розвиток «зелених» галузей на ринку праці зумовлює підвищення попиту на фахівців нових профілів – «зелених комірів», а часто навіть і відомий дефіцит спеціалістів конкретних кваліфікацій (сектор виробництва біопалива, відтворювальна енергетика, виробництво екологічних товарів і технологій).

Крім підготовки фахівців із специфічними кваліфікаціями та компетенціями, необхідних у секторі екологічних товарів і послуг, не менш важливим завданням є «озеленення» всього трудового ресурсу у всіх секторах на всіх рівнях. У тематичній доповіді британського уряду такі специфічні компетенції

[1] названо «темно-зеленими», а більш загальні – «світло-зеленими». Останні охоплюють компетенції, пов'язані із завданнями відповідного управління та менеджменту, як-от: аналіз життєвого циклу та поетапний розрахунок затрат, організація низьковуглецевих закупівель, планування, оцінювання взаємодії із навколишнім середовищем і управління ризиками, виконання лідерських і управлінських функцій; забезпечення ресурсоефективності, фінансовий менеджмент. Друга важлива група загальних компетенцій відзначається актуалізацією на науково-технічних аспектах: моделюванні, інтерпретації, знанні та розумінні проблем «зеленої» логістики. Тому в сучасних умовах у сфері освіти залишаються актуальними такі вимоги, як ефективність у підготовці творчих, ініціативних особистостей, здатних вирішувати складні проблеми інноваційними та гнучкими шляхами, що передусім передбачає заміщення репродуктивного креативним підходом в організації освітньої системи та навчального процесу, а також перегляд змісту та методів викладання.

Зауважимо, що власне навчальний заклад (дошкільний, шкільний, заклади I–IV рівнів акредитації) також повинен слугувати прикладом «зеленої» системи – через забезпечення ресурсо- й енергоефективності будівель і споруд, облаштування покрівель «зеленими» дахами, раціональне споживання енергії та матеріалів, роздільний збір сміття, організацію зелених зон.

Підкреслимо виняткову роль інституцій міст, регіонів у розробленні спеціальних освітніх програм щодо запровадження «зеленої» освіти у навчальних закладах. Реалізацію такого нововведення потрібно починати із загальноосвітніх закладів тому, що початок становлення екологічної культури дитини припадає на перші 7–8 років життя (саме в цьому віці відбувається закладення основ правильного ставлення до навколишнього середовища).

Цікавим варто визнати досвід із запровадження екологічної освіти у школах США. Так, у низці американських шкіл було розпочато спеціальний освітній проект у сфері рециклінгу, розроблений Інститутом із промислового перероблення металобрухту (Institute of Scrap Recycling Industries, ISRI) за сприяння некомерційної організації JASON Learning. До сфери зацікавлення останньої належить розроблення навчальних програм у галузі наукових технологій, математики тощо. Американці переконані, що шляхом об'єднання зусиль різних організацій можливе прищеплення майбутнім поколінням американців культури утилізації відходів та їхнього перероблення.

Завдання вищезазначеного шкільного проекту – допомогти вчителям та учням дізнатися, як у переробній галузі задіяно такі науки, як фізика і хімія, яким чином застосовують передові інженерні рішення для сортування сміття, як відбувається поділ і перероблення металів, скла, пластмаси, гуми, паперу й електроніки, які надалі повторно використовують в якості сировини.

У межах програми організовано, що спеціально навчені фахівці ознайомлюють школярів із життєвим циклом кожного предмета споживання. Крім усього іншого, передбачено проведення різних інтерактивних веб-семінірів, відвідування дітьми звалища металобрухту й інших промислових

відходів для того, щоб дізнатися, як відбувається розсорткування сировини для її подальшого перероблення.

Фахівці сподіваються, що шляхом демонстрування молодому поколінню специфіки роботи переробної індустрії можна сформувати у підлітків принципово інше ставлення до проблеми, а серед іншого – надати цій сфері привабливості щодо подальшого їхнього працевлаштування.

Загалом запровадження «зеленої» освіти вимагає активної взаємодії між міською радою, міським господарством, навчальними закладами та громадськими організаціями. Міська рада зобов'язана забезпечувати окреслений напрям відповідними нормативно-правовими актами й інструментами з розвитку «зеленої» освіти, навчальні заклади – активно реалізовувати запропоновані механізми, а громадські організації – розробляти проекти з ознайомлення із новітніми «зеленими» технологіями, які може бути активно використано суспільством.

Список використаних джерел:

1. Labour market research study. Defining the Green Economy. Labour Market Research Study. ECO Canada, 2010 URL: <http://www.eco.ca/pdf/Defining-the-Green-Economy-2010.pdf>

КОРОЛЬ І.С., студентка 5 курсу УІД та МП,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

СОВА О.Ю., к.е.н., доцент,
доцент кафедри національної економіки та фінансів,
Університет економіки та права «КРОК»

ПОМИЛКИ УКРАЇНИ У ВЕДЕННІ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ

На сучасному етапі економічного розвитку агропромисловий сектор України є одним з найважливіших ланок економічних систем більшості країн світу з ринковою економікою. Він розвивається в умовах високої енергетичної забезпеченості, застосування широкого спектра агротехнічних прийомів, екологізації на основі використання сучасних енерго- та природозберігаючих технологій, методів і способів меліорації і хімізації.

Щоб конкурувати на світовому ринку, родючої землі замало. Українські аграрії в середньому збирають в 2 рази менше пшениці з 1 гектару, ніж їх колеги у Франції та Німеччині. У інших напрямках сільського господарства – результати теж нижчі, ніж у великих аграрних країнах. Крім того, продукція аграрних господарств у всьому світі однакова – зерно пшениці, кукурудзи, м'ясо птиці чи свинина, олія. Тобто сільське господарство зможе реально стати двигуном вітчизняної економіки, якщо зможе конкурувати на світових ринках. Тому наразі завдання в агробізнесі номер один – підвищення операційної ефективності, освоєння нових технологій з вирощування аграрної

продукції, а також використання нових фінансових інструментів для досягнення високих фінансових показників [3].

Ефективне управління – ось, що дозволить українським аграріям бути успішними. Все ж сільське господарство є периферійною сферою світової економіки, її «сировинною» складовою, такою як добування вугілля, нафти, газу, хімічна промисловість, металургія тощо. Розвинений західний світ побудований на економіці створення доданої вартості і залишає для себе «чисту інтелектуальну діяльність» – фінансові інновації, фондові ринки, телекомунікації та високі технології [2].

Саме тому успішні українські холдинги (МХП, Кернел) знаходять можливості для розширення бізнесу у побудові вертикально інтегрованих структур – таких компаній, де не тільки вирощують с/г сировину, а й отримують додану вартість за рахунок її переробки та розвитку власних брендів.

Проведене у лютому опитування аграрних товаровиробників щодо аграрного бізнес-клімату України демонструє його подальше поліпшення. З кінця 2017 року показник зростає і наразі досяг позначки у 46,3 пункти. Скоріш за все, це покращення є, наслідком стабільної монетарної політики та спадаючої інфляції.

Опитування у лютому 2019 року вказує, зокрема, на подальше покращення оцінки розвитку підприємств щодо земельного банку, поголів'я худоби тощо – 40,7 пункти. Далі йде оцінка рівня забезпеченості технікою та обладнанням (40,1 пункти) та доступ до зовнішнього фінансування (27,8 пункти). Оцінка рівня собівартості у -43,9 пункти залишається найгіршим показником. Із загалом 10 запитань оцінки по 6 показникам ведення аграрного виробництва, у порівнянні до результатів минулого опитування, істотно покращилися. З листопада 2018 року значно покращилася оцінка державної підтримки (з -31,0 до -0,2 пунктів) [4].

Незабаром професія агронома, технолога на виробництві чи переробці сільськогосподарської продукції буде визначальною в досягненні операційної ефективності українських аграрних компаній. Проте в сучасному фінансовому стані українські компанії потребують фахівців з управління фінансовими потоками, залучення довгострокового недорогого фінансування, з управління репутацією, комунікаціями зі стейкхолдерами та потенційними інвесторами. З розвитком інформаційних технологій інновації у всіх сферах, зокрема і в аграрній, відбуваються надзвичайно швидко. Тому відповідні фахівці, що володітимуть сучасними знаннями, пройшли стажування в передових аграрних країнах, таких як Ізраїль, Нідерланди, Франція, Данія, будуть користуватись великим попитом в Україні.

Основним стимулом розвитку сільського господарства, як і будь-якої іншої галузі, мають бути значні інвестиції. Українські компанії зараз як ніколи потребують фінансових ресурсів для розвитку, і намагаються вгадати, чого конкретно чекають закордонні інвестори – припинення війни чи, наприклад, спрощення умов ведення бізнесу та зниження податків [1].

Насправді для великих західних інвесторів Україна все ще залишається terra incognita. Вони роблять висновки зі слів своїх друзів, засобів масової інформації, банкірів, які працюють з українськими компаніями, зі звітів

аналітиків, що слідкують за діяльністю українських агрохолдингів, які вже є в листингу західних бірж. На жаль, сьогодні ця інформація більше шкодить нашій аграрній сфері, ніж сприяє. А якщо додати сюди все ще високий рівень корупції і тиск зі сторони фіскальних органів на бізнес, то очікувати західних інвесторів у сферу аграрного бізнесу доведеться ще довго. Треба розуміти, що припинення війни на сході не стане основним тригером для потоку інвесторів в Україну.

Тому підвищення ефективності – це не просто тренд, а умова виживання українських аграріїв.

Список використаних джерел:

1. Аграрні діалоги. Яка ситуація склалася в Україні для ведення бізнесу? URL: http://ucab.ua/ua/pres_sluzhba/ukab_u_zmi/agrarni_dialogi_yaka_situatsiya_sklal_asya_v_ukraini_dlya_vedennya_biznesu
2. Бізнес-навігатор. Науково-виробничий журнал. Випуск 3-1 (46) 2018. URL: <http://repository.vsau.org/getfile.php/17155.pdf>
3. Ведення агробізнесу в Україні. URL: <http://agrievent.com.ua/events/doing>
4. Незважаючи на політичну невизначеність – аграрії залишаються оптимістами. URL: https://apd-ukraine.de/images/2019/ABC/ABC_02_2019_ukr.pdf

НАЙДЕНКО Ю.В., студентка 5 курсу УІД та МП,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

СОВА О.Ю., к.е.н., доцент,
доцент кафедри національної економіки та фінансів,
Університет економіки та права «КРОК»

ПЕРСПЕКТИВИ «ЗЕЛЕНОГО» БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Збереження навколишнього середовища вважається однією з найважливіших проблем сьогодення. Практика ведення зеленого бізнесу дозволяє не лише захистити та зберегти навколишнє середовище, але й покращити фінансові показники діяльності компанії. Для реалізації завдань, насамперед, необхідна кардинальна зміна технологічних процесів, застосування так званих «чистих» технологій, які дозволяють виробляти екологічно чисту продукцію, а також зводять до мінімуму, нейтралізують чи упереджують негативний вплив виробництва на довкілля.

Такий тип економіки дозволяє подолати природні бар'єри економічного зростання, спричинені використанням традиційних технологій виробництва та екологічною безвідповідальністю господарювання, прийняття відповідних організаційно-економічних та юридичних рішень, виваженої державної екологічної політики. Важливою формою реалізації поставлених завдань можна вважати розвиток «зеленого» бізнесу, який стає втіленням суспільних і приватних інтересів та виявом сучасної відповідальності за майбутнє людської цивілізації [1, с. 10].

Зелений бізнес створюється для задоволення потреб громади в продуктах і послугах, які чинять менший вплив на довкілля та покращують його стан. Ідеї розвитку зеленого бізнесу ґрунтуються на усвідомленні громадою важливості екологічних питань, що зі свого боку створює попит на екологічно чисту продукцію та послуги.

Інформація щодо обсягів зеленого бізнесу в Україні – майже відсутня. Вона є дуже складною для обчислень. По-перше, не існує систем збору статистичної інформації для відстеження стану цього інноваційного сектору, який швидко розвивається. По-друге, спробам дослідити розмір сектору перешкоджає відсутність належної класифікації економічних видів діяльності [2, с. 9].

Поліпшення мікроклімату в наших містах і захист навколишнього середовища, підвищення якості життя – ось які цілі стоять перед нами сьогодні. І саме для вирішення цього важливого питання необхідні спеціалісти, які правильно розроблять проект озеленення для конкретної присадибної ділянки і врахувавши всі необхідні умови (кліматичні, урбо-екологічні, ґрунтові, водні, повітряні та ін.) і потреби власників, щоб створити комфортні умови проживання [4].

Ландшафтний дизайн сьогодні стає надзвичайно популярним та набуває широкого поширення. Багато приватних осіб та навіть компаній зацікавлені в облагороджуванні своєї території. Одним з таких напрямків є озеленення ділянки. Найбільш часто для таких цілей використовується штучний або природний газон. Тим більше, сучасні технології дозволяють продавати газон в рулонах, завдяки чому можна вже готове насадження транспортувати і легко висаджувати. Такий напрям може бути дуже ефективним початком власного бізнесу, розвиваючи який можна вийти на чималі прибутки [3].

З огляду на відносну простоту даного бізнесу в багатьох містах вже працює, мабуть, не одне підприємство, що надає послуги укладання газону. У зв'язку з цим можна очікувати відносно високий рівень конкуренції, і тому підприємець повинен ретельно вивчити ринок і пропозиції конкурентів [3].

В даному досить вузькому напрямку бізнесу є свої особливості та відмінності. Дослідження показує, що у бізнесі по розробці та здійсненню проектів ландшафтного дизайну ризики мінімальні, але все ж вони є (табл. 1).

Таблиця 1

Ризики при розробці та впровадженні проектів ландшафтного дизайну

Ризик	Способи виходу із ситуації
1	2
Зниження доходу від діяльності нижче запланованого	Перегляд цінової політики, залучення додаткових маркетингових можливостей.
Зубожіння населення	Перегляд спектру послуг, зниження витрат у процесі роботи, нові договори, надання знижок і розстрочки клієнтам.
Зростаюча конкуренція	Робота на імідж компанії, інформаційні матеріали в пресі, барвисті фотографії у соціальних мережах, інтерв'ю в ЗМІ.

Продовження табл. 1

1	2
Сезонне зниження прибутку	Директорський фонд, створений в пік сезонного попиту на послугу.
Неустойка в результаті несвочасного виконання завдань субпідрядником	Робота з постійним компаньйоном. При укладанні кожного договору прописувати пункт про штрафні санкції за зрив терміну здачі об'єкта.
Здорожчання матеріалів	Перегляд постачальників, прямі договори з виробниками, перехід з брендів на аналоги того ж якості.

Джерело: авторське дослідження.

Успіх зеленого бізнесу залежить від його здатності привабити споживачів своїми перевагами – тобто гарною якістю, яку він надає споживачу та яка відрізняє такий бізнес від бізнесу конкурентів. Отже, при позитивному настрої, умінні змусити клієнта повірити в успіх справи, починати «зелений» бізнес можна і без технічної бази.

Список використаних джерел:

1. Винник І. Зелений бізнес – запорука розвитку країни. Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах. Тернопіль, 2018. Том 2. С. 10-11.
2. Марушевський Г., Хікман Д. «Зелений» бізнес для малих і середніх підприємств. Київ, 2017. 54 с.
3. Ландшафтний дизайн в Україні. URL: <http://library.kr.ua/orhus/land.html>
4. Стартапи та можливості їх залучення в Україні (Sources for startups financing and opportunities for their involvement in Ukraine). URL: <https://www.researchgate.net/publication/308986301>

СМЕТАН Д.С., студент 5 курсу УІД та МП,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

СОВА О.Ю., к.е.н., доцент,
доцент кафедри національної економіки та фінансів,
Університет економіки та права «КРОК»

СУЧАСНИЙ РОЗВИТОК ЦИФРОВИХ ВАЛЮТ: БІТКОІН ТА КРИПТОВАЛЮТИ

Криптовалюта – (від англ. Cryptocurrency) – вид цифрової валюти, емісія та облік якої засновані на асиметричному шифруванні і застосуванні різних криптографічних методів захисту, таких як Proof-of-work та/або Proof-of-stake. Функціонування системи відбувається децентралізовано, в розподіленій комп'ютерній мережі [5].

Для розуміння функціонування криптовалют, перш за все, потрібно ознайомитись з поняттям «Блокчейн» (Blockchain), на якому побудовані найпопулярніші криптовалюти.

Blockchain – це публічна база всіх операцій, які коли-небудь робились в межах певної системи. Це, так званий, ланцюжок блоків транзакцій, що побудований за певними правилами. Вперше термін з'явився як назва розподіленої бази даних, реалізованої у криптовалюті біткоїн [4].

Криптовалюта і біткоїн – це практично синоніми, адже першою криптовалютою стала саме ця фінансова одиниця. Саме тому історія створення криптовалюти тісно пов'язана з біткоїнами. А початок прориву в фінансовій галузі бере початок навіть не в 2009 році, коли біткоїн був створений, а значно раніше. Якщо точніше, то цей процес займав більше 40 років ретельних досліджень у галузі криптографічного шифрування та 20 років розробки концепції віртуальних грошей різними людьми і групами. Але далі теорії справа практично ніколи не заходила [1].

Наприкінці 2017 року світ переживав біткоїн-лихоманку, пов'язану зі стрімким зростанням курсу біткоїна (рис. 1).

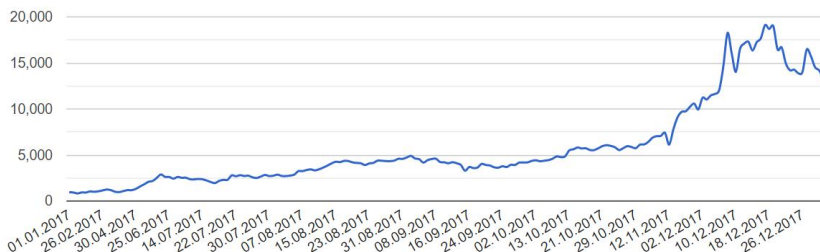


Рис. 1. Курс біткоїна за 2017 рік [2]

Але надалі, з початку листопада 2018 року, вартість біткоїна – головного криптографічного токена, зменшилась до критичного показника, і на кінець 2018 року становила \$ 5020, що потягнуло за собою падіння капіталізації також інших альткоїнів (альтернативних криптовалют), курси яких суттєво зменшились (рис. 2).

Сьогодні положення криптовалют неоднозначне, але перспективи є. Наведемо прогнози для віртуальних монет в майбутньому [3]:

1) Легалізація. Враховуючи швидке зростання курсу монет по відношенню до фіатних грошей і відсутність можливості регулювати ці показники, єдиним адекватним рішенням для офіційної фінансової системи буде визнання криптовалют їх частиною. Звичайно, це спричинить за собою безліч змін. Країни-лідери вже визнають монети, створені на крипто-коді. Наприклад, у США кошти оподатковують як будь-яку приватну власність. У Японії навіть є своя національна криптовалюта, яка в світі не використовується, натомість в країні за неї можна купити все, від нерухомості до продуктів.

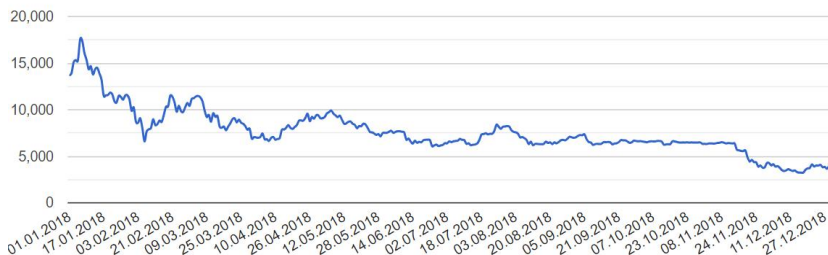


Рис. 2. Курс біткоїна за 2018 рік [2]

2) IT-рішення. Розвиток криптовалют відбувається настільки швидко, що потрібні нові технології, що дозволяють зняти обмеження, вкладені в концепцію перших монет. Глянувши на історію розвитку галузі, ми бачимо, що кожен рік використовуються нові ідеї, що сприяють поліпшенню якості технології, збільшення її безпеки і зручності для користувачів. Тобто, щоб майнити криптовалюту, доведеться постійно купувати дороге і швидке обладнання. А нові технології це виправлять, зробивши видобуток доступнішим, тим самим сприяючи зростанню молодих криптовалют.

3) Нові криптовалюти. Щороку світ бачить нові криптомонети, які багато в чому схожі на біткоїни, так і сильно від нього відрізняються. Самобутні монети, звісно, цікавіші, але вже перевірені засоби ближчі користувачам. Крім того, видобуток вже існуючих криптомонет, особливо біткоїнів, ускладнюється, а нові монети можна майнити без професійного обладнання.

4) Використання криптовалют в реальному житті. Вже сьогодні існують автомати, що приймають біткоїни в якості оплати якогось продукту. Тобто, існує цілком реальні підстави вважати, що в подальшому криптомонети можуть використовуватися без спеціального устаткування, складних рахунків і незручних засобів зберігання. Наприклад, передавати їх через мобільний телефон (вже говорилося, що такі додатки розробляються). Для цього потрібен час і легалізація. Якщо це станеться, то віртуальні гроші відразу переходять з категорії «для обраних» у повсякденні розрахункові засоби для всіх і кожного.

Список використаних джерел:

1. Andreev O. Contracts without trust or third parties. URL: <http://blog.oleganza.com/post/58240549599/contracts-without-trust-or-third-parties>.
2. Cryptocurrency market cap rankings. Coinmarketcap. URL: <https://coinmarketcap.com/>
3. Here's why Bitcoin is the future of money. URL: <https://www.cnet.com/news/heres-why-bitcoin-is-the-future-of-money>
4. Біткоїн. Інформаційний центр щодо використання технології блокчейн в Україні. URL: <http://www.bitcoinua.org/what-is-bitcoin>
5. Попов В. Що таке Криптовалюта? URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/details/28742278.html>

Секція IV. Сучасні детермінанти розвитку фінансів та обліку суб'єктів господарювання в умовах системної кризи

БЕЗДУШНА Ю.С., *к.е.н., с.н.с.,
завідувач відділу обліку та оподаткування,
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»*

ПРО РОЛЬ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ У ФОРМУВАННІ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

На сучасному етапі розвитку України, що характеризується євроінтеграцією та активним виходом на міжнародну арену актуалізується потреба якісного представлення України у світовій спільноті: її економічного, природного, інвестиційного потенціалу. Відповідно і свої дослідження ми спрямували на пошук нашої місії – місії інституту бухгалтерського обліку в цьому процесі.

Чітко усвідомлюючи роль бухгалтерського обліку як інформаційної жили підприємства, визначивши його місце в з державному управлінні, як першооснови статистики перед нами постало питання впливу фінансової звітності та її повноти на формування макроекономічних показників, якими представлена Україна у світовій економіці, зокрема таких як національне багатство України.

Відповідь шукаємо в системі національних рахунків, яка є основою макроекономічної інформації. В Україні їх складання здійснюється на основі міжнародного стандарту Системи національних рахунків (СНР 2008) та Європейської системи національних і регіональних рахунків (ЕСА 2010), які прийняті: Європейською комісією, Міжнародним валютним фондом, Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Організацією Об'єднаних Націй, Світовим банком. Вони є на сьогодні є основою світової економічної статистики.

Тобто українські показники є співставними з міжнародними, і те що ми бачимо в системі наших національних рахунків, представлене, в інформаційних ресурсах міжнародних інституцій, або буде представлене коли Україна стане членом ЄС (звісно частково).

Такими ресурсами є: глобальна статистика ООН, розміщена на сайті її статистичного відділу, і тут вже є нац. рахунки України, зокрема показники ВВП, виробництво, валова додана вартість та основні засоби за галузями у поточних цінах; статистика Євросоюзу на сайті Евростату; Організації економічного співробітництва та розвитку.

Повертаючись до ролі обліку у формуванні зазначених макроекономічних показників зазначимо, що і національна статистична методологія і міжнародний стандарт СНР використовують як одне з джерел інформації фінансову звітність.

Зокрема в методологічних поясненнях [1, 2] Держстату наводиться така інформаційна база для підготовки національних рахунків як:

- статистична звітність;
- фінансова звітність;
- вибіркові обстеження населення;
- адміністративна звітність: НБУ (щодо платіжного балансу) та інших регуляторів фінансових послуг (щодо діяльності банків, НБУ, страхових організацій, недержавних пенсійних фондів); Мінфіну (виконання державного та місцевих бюджетів; доходи та витрати фондів соціального страхування); ДФС (щодо діяльності фізичних осіб, підприємців);
- експертні оцінки та припущення.

Щоб продемонструвати вплив фінансової звітності на суму національного багатства доцільно навести приклад землі сільськогосподарського призначення, щоб можливо дати відповідь, чому постановка її на баланс так важлива.

Всі ми знаємо, який колосальний земельно-ресурсний потенціал має Україна. Друга за розміром країна в Європі, 6 % всієї її території, 5 частина загальноєвропейських сільськогосподарських угідь, і майже третина ріллі, 8 % світових запасів чорноземів [3]. Як цей потенціал на сьогодні представлений у світовій економічній статистиці. Саме економічній, у грошовому вимірюнку? Відповідь – НІЯК!

Одним з рахунків СНР є *рахунок основного капіталу* який за методологією Держстату включає:

- житлові будівлі;
- нежитлові будівлі та споруди (з урахуванням витрат на поліпшення матеріальних невіроблених активів, *включаючи землю*, та витрат, пов'язаних із передачею прав власності на невіроблені активи);
- машини й обладнання;
- культивовані активи (довгострокові біологічні активи тваринництва і рослинництва);
- нематеріальні основні засоби: витрати на розвідування корисних копалин; засоби програмного забезпечення; інші [2].

До речі і Міжнародний стандарт так само визнає землю капіталом. Там дещо інша класифікація зокрема поділ активів на вироблені і невіроблені. До невіроблених відносяться природні ресурси, і у їх складі – земля.

Отже вартість землі має формувати вартість основного капіталу України, який у свою чергу узагальнюється в «Балансі активів і пасивів». У нас він називається *експериментальний* саме через те, що в ньому неврахована вартість землі через відсутність її оцінки, а також майно домашніх господарств (по тій же причині).

Баланси активів і пасивів складають для інституційних секторів та для економіки в цілому, в розрізі нефінансових і фінансових активів. Для економіки в цілому такий баланс, складається для розрахунку національного багатства. У балансі відображаються всі види економічних активів; як видно з таблиці – активи відображаються в лівій частині балансу, а пасиви й чиста вартість

капіталу – в правій. Балансуючою статтею є чиста вартість власного капіталу, що розраховується як різниця між активами і пасивами. Чиста вартість власного капіталу в економіці загалом становить національне багатство країни, обсяг якого розраховується у ринкових цінах, які діють на момент оцінки активів.

Тобто на сьогодні розмір національного багатства занижений як мінімум на вартість сільськогосподарської землі, яка на сьогодні поза фінансовою звітністю. Цей факт повинен бути помічений на рівні державних інституцій, а на рівні наукових інституцій потребує врахування в дослідженнях та пошуку обґрунтованих шляхів та методологій для якісного представлення України у світовому інформаційному просторі.

Список використаних джерел:

1. Методичні рекомендації щодо складання рахунку капіталу за інституційними секторами економіки, затв. наказом Держкомстату від 12 грудня 2008 р. № 498. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0498202-08>.
2. Методологічні положення щодо складання балансів активів і пасивів, затв. наказом Держкомстату від 10.12.2010 р. № 504. URL: http://csrv2.ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2010/504/metod.htm.
3. Стратегія удосконалення механізму управління в сфері використання та охорони земель сільськогосподарського призначення державної власності та розпорядження ними, затв. постановою Кабінету Міністрів України від 7.06.2017 р. № 413. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/413-2017-p>.

ДУРБАН Х.П.*, студентка III курсу,
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЛОСК Я.Д., студентка III курсу,
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Основні засоби є об'єктом обліку, який займає значну питому вагу в активах кожного підприємства. Технічний рівень, якість, надійність продукції залежать від якісного стану матеріально-технічної бази, її ефективного використання, що визначає ефективність виробництва. Правильна організація основних засобів сприяє підвищенню ефективності їх використання, збільшує ефективність

* Науковий керівник – Лобода Н.О., к.е.н., доцент кафедри обліку та аудиту, Львівський національний університет імені Івана Франка.

виробництва, а ефективні управлінські рішення щодо їх придбання та експлуатації набувають важливого значення.

Питання обліку основних засобів розглядалось відомими вченими: М. Білик, Ф. Бутинець, С. Голов, А. Герасимович, Н. Дорош, В. Казмирчук, Л. Кіндрацька, Д. Костюка, Л. Нападовська, Г. Нашкерська, А. Озеран, О. Петрик, В. Сопко, Н. Ткаченко, В. Усач, Г. Чумаченко, та ін.

Існує багато варіантів трактування терміну та суті основних засобів, зокрема:

1. Основні засоби – сукупність засобів праці, які функціонують у сфері матеріального виробництва в незмінній натуральній формі протягом тривалого часу та переносять свою вартість на заново створений продукт частинами в міру їх зношення (Бойко В.М.) [1];

2. Основні засоби – частина майна підприємства, що переносить свою вартість на новостворений продукт частинами за декілька виробничих циклів (Кірейцев Г.Г.) [2];

3. Основні засоби – це матеріальні активи, якими підприємство володіє з метою їх використання в процесі виробництва, постачання товарів, здійснення послуг, надання в оренду, або для цілей управління, й які, як передбачається, будуть використовуватися протягом більш одного звітного періоду (згідно з Міжнародним стандартом фінансової звітності 16 «Основні засоби») [3];

4. Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання в процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам для здійснення адміністративних і соціально-правових дій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких становить більше одного року (відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби») [4].

Основні засоби підприємств і організацій незалежно від форм власності відображаються в бухгалтерському обліку і звітності за фактичними витратами на їх придбання, перевезення, встановлення, державну реєстрацію, які становлять їхню первісну вартість.

Основні засоби, які мають специфічні особливості і не підпадають під жодну з вищенаведених груп, відображаються в обліку на рахунку 11 «Інші необоротні матеріальні активи». До них відносяться бібліотечні фонди, малоцінні необоротні матеріальні активи, тимчасові (нетитульні) споруди, природні ресурси, інвентарна тара, предмети прокату, інші необоротні матеріальні активи.

Основні засоби класифікуються за їх функціональним призначенням, галузями економічної діяльності, речовим характером, використанням, належністю і видами. Крім того, основні засоби групуються за галузями економічної діяльності (промисловість, сільське господарство, транспорт, зв'язок, будівництво тощо).

Критерії визнання основних засобів аналогічні критеріям визнання, які застосовуються для всіх активів. Об'єкт основних засобів визнається активом, коли: існує ймовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з використанням цього об'єкта, і його вартість може бути достовірно визначена. Крім того, у визначенні основних засобів

наведені такі критерії їх визнання, як: матеріальність (мають матеріальну форму); призначення (утримуються з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій); термін корисного використання (більше року або операційного циклу, якщо він довший за рік).

Об'єкти основних засобів, які не відповідають критеріям визнання активу, мають бути списаними з Балансу підприємства і відобразитися у складі витрат періоду або на забалансовому рахунку.

У практиці обліку основних засобів досить часто зустрічаються помилки, пов'язані з віднесенням окремих основних засобів до малоцінних швидкозношуваних предметів, строк служби яких більше одного року. Зокрема:

– підприємство обліковує такі основні засоби як запаси та списує їх вартість на витрати при передачі в експлуатацію, а при складанні балансу включають залишок по рахунку 22 у виробничі запаси (рядок 1101);

– підприємство при передачі в експлуатацію нараховує амортизацію за обраним методом і відображає її на рахунку 132 «Знос інших необоротних матеріальних активів». Залишок по рахунку 22 включається у рядок балансу 1011 «Первісна вартість основних засобів».

Ще однією проблемою є те, що первинна облікова інформація про наявність, рух, капітальний ремонт та інші операції щодо основних засобів відображається в численних спеціалізованих реєстрах, постійні реквізити яких тотожні. Це не сприяє якісному веденню обліку, збільшує трудомісткість опрацювання та відображення інформації, створює певні труднощі у формування документообігу й забезпеченні необхідними видами бланків.

Бухгалтерський облік основних засобів потребує удосконалення в методико-організаційних аспектах, а також узгодженості законодавчо-нормативних документів. Це сприятиме більш досконалому веденню обліку основних засобів, що дасть змогу підприємствам ефективніше використовувати машини, обладнання, виробничі площі та інші засоби праці.

Список використаних джерел:

1. Бойко В. М., Вашків П. Г. Бізнес: словник-довідник. К.: Україна, 1995. 565 с.
2. Кірейцев Г.Г. Фінанси підприємств: Навч. посібник / Г.Г. Кірейцев, Н. Г. Виговська, О. М. Петрук. Житомир: ЖТІ, 2002. 272 с.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 (МСБО 16) Основні засоби. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_014
4. Положення стандарти бухгалтерського обліку. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>

ДУШАК М.І., аспірант,
кафедра фінансів, банківської справи та страхування,
Сумський державний університет

ДЕТЕРМІНАНТИ ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Формування капіталу підприємств є важливою складовою їх фінансової архітектури поряд із сформованою структурою власності та корпоративним управлінням. Саме сформований капітал визначає рівень фінансового ризику підприємств. У ньому концентрується результат прийнятих рішень як власниками так і менеджерами. Формування структури капіталу відбувається під впливом цілого ряду детермінант, які можуть носити як загальноекономічний характер, тобто є системними і формують системну частину ризику, так і фактори, які формуються на рівні конкретного підприємства та, відповідно, формують несистемний або диверсифікований ризик, який може регулюватись менеджерами та власниками підприємства. Системний ризик є основою для визначення диверсифікованого. Тому для прийняття обґрунтованих рішень при формуванні структури капіталу, визначення його оптимальної та цільової структури вкрай важливо чітко розуміти їх детермінанти.

Загалом дана проблема цікавить багатьох науковців як в Україні так і за її межами. Серед робіт, присвячених даній проблематиці можна відзначити роботи Анісімової В.С. [1], Вострокнутової А.І., Дорогана Н.Д. [2], Колодки К.В., Терещенко Ю. [3], Рябової Є.В., Романова С.В. [4], Савельєвої Т.М. [5], Сініцина О.О. [6] та інших. Водночас зміна умов існування фінансової системи та загальноекономічної ситуації обумовлюють потребу в проведенні подальших досліджень.

В цілому всі детермінанти можна класифікувати за різними класифікаційними ознаками – зовнішні та внутрішні або екзогенні та ендогенні, макроекономічного та мікроекономічного характеру, системні та диверсифіковані – але в загальному вигляді їх набір буде практично один і той же, а питання систематизації визначається поставленим завданням дослідження та висунутими гіпотезами. В найбільш узагальненому вигляді детермінанти можна класифікувати, як вже зазначалось вище за ознакою їх системності (системні – недиверсифіковані та несистемні – диверсифіковані). Як правило до системних належать детермінанти, як економічного так і неекономічного характеру – загальний стан економіки країни в цілому, стабільність/нестабільність політичної ситуації, інституціональна складова розвитку економіки, тощо. Несистемні детермінанти характерні для конкретного підприємства і обумовлені поточним фінансовим станом підприємства, вже існуючою структурою капіталу, фінансовою стратегією його розвитку та тією фінансовою політикою, яку визначають основні стейкхолдери – власники та менеджери.

На наш погляд, основою для визначення детермінант є базова формула визначення ефекту фінансового левериджу, та три його елементи – податковий

коректор, диференціал та плече (мультиплікатор) левериджу, в яких концентруються всі детермінанти як зовнішнього так і внутрішнього характеру.

Зовнішні детермінанти як правило визначають системний ризик до них належать політичні, інституціональні, загальноекономічні, тощо. Для вітчизняних підприємств протягом тривалого часу вагоме значення має політична ситуація в країні, яка значною мірою визначає її економічний стан, особливо це стосується політичного вектору руху (проєвропейського чи проросійського). Це в значній мірі визначає економічні зв'язки, ринки збуту продукції, тощо. В останні роки економіка країни переорієнтується на нові ринки збуту не лише європейські а і інші, що в значній мірі визначає фінансовий стан не лише окремих підприємств а і видів економічної діяльності, які історично, з часів СРСР були зорієнтовані на російський ринок чи країн СНД і така переорієнтація вимагає значних обсягів капіталу.

Інституційні детермінанти також досить вагомі з точки зору системності ризиків, зокрема до таких варто віднести: тип конкуренції, що склався у галузі, та його усталеність, адже він може бути абсолютно різним для сільського господарства, машинобудування, харчової промисловості, фармацевтики чи енергетичної галузі; рівень державного регулювання та нагляду в межах відповідної галузі і навіть окремого виду економічної діяльності; пріоритетність розвитку галузі економіки з точки зору держави, яка визначає наявність чи відсутність фінансової підтримки з боку держави, в даному випадку варто зазначити, що це може суттєво стимулювати або, навпаки стримувати використання ринкових інструментів формування капіталу і визначати рівень фінансового ризику підприємства; соціальна значимість розвитку галузі, яка також може впливати на формування складу капіталу, його структури, присутність держави в структурі власності та вплив на корпоративне управління, непряма підтримка з боку держави через здійснення публічних закупівель; прозорість бізнесу та публічних фінансів, які суттєво можуть підняти рівень довіри населення та сприяти притоку заощаджень у економіку, тощо.

Базовими детермінантами, які визначають системний ризик є загальноекономічні, які характеризують стан економіки країни в цілому, в залежності від макроекономічної циклічності. Наразі проводиться значна кількість досліджень, особливо серед зарубіжних науковців щодо гіпотези про зв'язок між левериджем підприємства та циклічністю економіки. Варто зазначити, що однозначного підтвердження чи спростування гіпотези не існує, оскільки ця залежність є нелінійною, та визначається рівнем розвитку не лише країни, але і виду економічної діяльності, яким займається підприємство та іншими детермінантами. Серед загальноекономічних варто також виділити фінансову детермінанту, в частині оподаткування прибутку підприємств, віднесення/невіднесення фінансових витрат на валові витрати, оподаткування дивідендів, тощо, що суттєво впливає на формування в першу чергу складу, а потім вже і структури капіталу підприємств.

Саме остання визначає рівень податкового коректора фінансового левериджу та створює сприятливі умови при використанні позикового капіталу зменшуючи його вартість шляхом включення фінансових витрат у валові. Рівень

податкового коректора визначається вже для конкретного підприємства, виходячи з його ситуації, а отже може певною мірою диверсифікувати фінансовий ризик, що вже відноситься до іншої групи.

З точки зору диверсифікації ризику конкретного підприємства вагоме значення має диференціал фінансового важелю, який визначається як різниця між рентабельністю операційної діяльності та ціною позикового капіталу конкретного підприємства). В свою чергу рентабельність операційної діяльності визначається з одного боку зовнішньою ситуацією, а саме кон'юктурою товарного ринку, а з іншого внутрішньою – політикою управління витратами підприємства та маркетинговою політикою. Варто зазначити, що високий рівень рентабельності може як стимулювати використання позикового капіталу так і навпаки стримувати його, віддаючи перевагу внутрішньому фінансуванню за рахунок чистого прибутку, що є досить розповсюдженим серед вітчизняних підприємств. Така ж ситуація і щодо ціни позикового капіталу, яка з одного боку визначається кон'юктурою фінансового ринку, в тому числі середньою ставкою відсотку по позиковому капіталу, в тому числі ставкою відсотку по кредитам, по корпоративним облігаціям, тощо, а з іншого – визначається фінансовим станом самого підприємства, рівнем його кредитоспроможності, його кредитною історією, можливістю виходу на фондовий ринок з IPO, ліквідністю застави та існуючою структурою капіталу, яку відображає наступний елемент фінансового левериджу – його плече (фактичне співвідношення позикового та власного капіталу). Останнє визначається стейкхолдерами і в залежності від моделі корпоративного управління ключовими фігурами при цьому можуть бути або власники, або менеджери, (в цьому випадку важливе значення має рівень концентрації власного капіталу співвідношення мажоритарних та міноритарних акціонерів) і, відповідно, може бути більша чи менша схильність до ризику і просування консервативної чи агресивної політики управління капіталом та фінансового менеджменту підприємства в цілому. Крім того на формування ефекту фінансового левериджу може мати суттєвий вплив розмір підприємства, що характеризується сумою капіталу, яка знаходиться в його розпорядженні. Не менш важливим є фінансова стратегія, особливо якщо це стратегія зростання, наявність інноваційних проєктів, яка може мати різновекторний вплив на структури капіталу.

Таким чином, при моделюванні структури капіталу для конкретного підприємства, чи групи підприємств за одним видом економічної діяльності набір детермінант може в значній мірі відрізнятись, а отже необхідно розглядати ситуацію системно, але з врахуванням особливостей розвитку досліджуваного об'єкта.

Список використаних джерел:

1. Анисимова В. С. Анализ детерминант и скорости приспособления к целевой структуре капитала на развивающихся рынках. *Science Time*. 2016. № 3(27). С. 56-63.

2. Вострокнутова А. И., Дороган Н. Д. Структура капитала компаний и макроэкономические циклы. *Финансы. Деньги Инвестиции*. 2013. №1 (45). С. 2-9.
3. Колодка К., Терещенко Ю. Аналіз факторів, що зумовлюють вибір структури капіталу акціонерного товариства. *Вісник студентського наукового товариства ДонНУ імені Василя Стуса*. 2013. № 5 (2). С. 154-159.
4. Рябова Е. В., Романов С. В. Оценка влияния институциональных факторов на структуру капитала корпорации. *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. 2015. № 10 (244). С. 11-21.
5. Савельева Т. М. Напрямки удосконалення управління капіталом підприємства. *Економіка будівництва і міського господарства*. 2014. № 10 (3). С. 191-196.
6. Сініцин О. О. Емпіричні дослідження інтервальних детермінант структури капіталу транснаціональних корпорацій. *Незалежний аудитор*. 2016. № 17 (III). С. 54-61.

ГЛУХОВА В.І., к.е.н., доцент,
зав. кафедри обліку і фінансів,

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

АЛІЄВ А., студент,

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМИ ДОХОДАМИ БЮДЖЕТУ

Податкові надходження є не тільки фіскальним джерелом, а й здатні чинити значний вплив практично на усі сфери життя держави. Ефективне управління ними на рівні держави і суб'єктів господарювання визначає рівень фінансово-економічної безпеки, зростання економіки та добробут населення, а тому актуалізує їх дослідження в теоретичній і практичній площинах.

Розглянемо податкові доходи бюджету як об'єкт управління.

Податкові надходження виступають домінуючим джерелом наповнення зведеного бюджету України, частка яких становить 81,4 % усіх доходів. Протягом аналізованого періоду спостерігається їх позитивна динаміка (табл. 1) [1].

Однак, не зважаючи на збільшення сум податкових надходжень до бюджету, податкова система залишається недосконалою.

В умовах сьогодення гостро постає проблема обмеженого обсягу податкових надходжень, що призводить до недоотримання бюджетом коштів, недофінансування загальнодержавних програм, неналежного виконання державою її функціональних обов'язків.

Однією із важливих проблем є бюджетне відшкодування ПДВ.

Таблиця 1

**Податкові надходження в структурі доходів зведеного бюджету України,
млн. грн.**

Показник	2015		2016		2017		Відхилення 2017/2015	
	Σ	%	Σ	%	Σ	%	Абсол.	Відн.
Податкові надходження, в т.ч.:	507636	77,9	650782	83,1	828159	81,4	320523	63,1
ПДВ	246858	37,9	329911	42,1	434041	42,7	187183	75,8
ПДФО	99983	15,3	138782	17,7	185686	18,3	85703	85,7
Акцизний податок	70795	10,9	101751	13,0	121449	11,9	50654	71,6
Податок на прибуток	39053	6,0	60223	7,7	73397	7,2	34344	87,9
Рентна плата	38008	5,8	40781	5,2	44979	4,4	6971	18,3
Ввізне мито	39881	6,1	20001	2,6	23898	2,4	-15983	-40,1
Відшкодування ПДВ	-68405	-10,5	-94405	-12,1	-120061	-11,8	-51656	75,5
Місцеві податки і збори	27041	4,1	42261	5,4	53282	5,2	26241	97,0
Інші податки	14421	2,2	11476	1,5	11487	1,1	-2934	-20,3
Неподатк. надходження.	140154	21,5	125392	16,0	154371	15,2	14217	10,1
Інші доходи	4241	0,7	6575	0,8	34259	3,4	30018	707,8
Всього	652031	100	782748	100	1016788	100	364757	—

Джерело: складено авторами на основі [1].

Станом на 01.01.2019 р. сума відшкодування ПДВ склала 131,7 млрд. грн., що на 9,7 % більше порівняно з 2017 р. [2]. Запровадження автоматичного відшкодування ПДВ, звичайно, сприяло скороченню термінів отримання відшкодування та підвищенню платоспроможності платників.

Важливим кроком в удосконаленні управління надходженнями ПДВ та інших податків повинно стати також забезпечення згідно законодавчих змін перегляду системних ризиків, за якими підприємства включаються до плану-графіка перевірок. Використання 69 критеріїв податкових ризиків (на 28 більше

існуючих раніше) дозволяє задіяти механізм першочергового реагування на ті суб'єкти господарювання, на яких існують великі ризики приховування об'єкта оподаткування, недоплат [3].

Також впродовж тривалого періоду є актуальною проблемою втрата доходів бюджету через надання податкових пільг [4,5].

Негативні ознаки пільг проявляються в їхній неефективності та необ'єктивності, що ускладнює податкове законодавство та провокує на ухилення сплати податків, порушення принципу рівності всіх платників податків, створення регресивної системи оподаткування.

Концептуальний підхід в управлінні пільговим оподаткуванням, на наш погляд, доцільно базувати на наступних засадах:

- податкові пільги повинні спрямовуватись на розвиток тих секторів економіки, які в подальшому забезпечать зростання доходів або скорочення видатків внаслідок модернізації виробництва, виготовлення нової продукції або покращення її якості та конкурентоздатності;

- переглянути перелік галузей, яким надання податкових пільг на теперішній час є найбільш доцільним;

- визначити критерії надання податкових пільг;

- посилити контроль при використанні податкових пільг і відповідальність за нецільове використання вивільнених коштів;

- запровадити систематичне звітування Кабінету Міністрів перед Верховною Радою України щодо наданих пільг, а також показників економічної та соціальної ефективності використаних податкових пільг протягом відповідного періоду.

Важливим кроком для формування детальної звітної інформації по податкових пільгах, її систематизації на загальнодержавному рівні може стати подання з 2020 року даних про суми податкових пільг, які отримані суб'єктами господарювання у податкових деклараціях [6]. Однак, вважаємо доцільним збереження та удосконалення звітності по пільгах, які призводять до втрат податкових доходів бюджету на всіх його рівнях.

Також варто зазначити, що існуючий склад податкових доходів в Україні не є ідеальним. Зокрема, варто більше приділяти уваги прямому оподаткуванню (наприклад, податку на виведений капітал), місцевим податкам і зборам, які є джерелом формування власної фінансової бази місцевих бюджетів.

Отже, перегляд існуючої нормативно-правової бази, підвищення ефективності електронної звітності, податкового контролю, оптимізація системи податкових пільг сприятиме вдосконаленню управління податковими доходами бюджету.

Список використаних джерел:

1. Сайт Державної казначейської служби України. URL: <http://treasury.gov.ua/main/uk/index>
2. Сайт Державної фіскальної служби України. URL: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-pokazniki-roboti/>

3. Наказ Міністерства фінансів України № 366 від 26.03.2018 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0365-18>
4. Слатвінська М. О. Аналіз фінансової ефективності та регулюючої ролі податку на додану вартість. *Приазовський економічний вісник*. 2018. № 1. С.148-153. URL: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2018/1_06_uk/29.pdf
5. Глухова В. І., Рилова О. Я. Застосування пільг при оподаткуванні в Україні. *Вісник КДПУ ім. М. Остроградського*. Вип 1(54). Кременчук: КДПУ. 2009. С. 117-119.
6. Постанова Кабінету Міністрів України № 891 від 31.10.2018 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/891-2018-p>

ГРИНИШИН Д.Р., *магістрант,
студентка 1 курсу магістратури економічного факультету,
спеціальність «Облік і оподаткування»,
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»*

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ОСНОВНЕ ДЖЕРЕЛО ІНФОРМАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Інформація, як ресурс, використовувалась людьми у праці та побуті. Вона складається із сукупності різноманітних відомостей про об'єкти, задуми, події та факти, що мають визначений сенс, яким можна користуватися. Саму ж інформацію створюють, передають, зберігають, шукають, приймають, розмножують, обробляють, знищують. Також, під нею розуміють сукупність знаків-образів, що мають певний зміст. Інформація, як можливість, якою користуються в разі необхідності, має деякі властивості, такі як: ціна, наявність умов для продажу та купівлі, має попит у багатьох групах людей, підприємств, ймовірно зацікавить опонентів чи конкурентів тощо [5].

Поняття інформації складне та специфічне, існує багато підходів щодо його тлумачення. Нами розглянуті різні визначення терміну інформація, які описують одне і те ж поняття та майже не диференціюються між собою (рис. 1).

Саме тому, проаналізувавши поданий рисунок, ми сформуvalи власне визначення поняття «інформація». На нашу думку, інформація – це сукупність повідомлень певного змісту про явища, предмети, факти чи об'єкти, які можна відтворювати за допомогою усного, письмового або електронного способу, що є необхідним для зацікавлених осіб (організацій).

Головне завдання бухгалтерського обліку в умовах конкурентного середовища – своєчасне формування та представлення потрібної, достовірної та повної інформації задля потреби користувачів, що мають приймати ефективні управлінські рішення. Основним є значення системи бухгалтерського обліку в управлінській системі, бо в ній діяльність завжди ґрунтується на створенні надійних умов для інформації. Загальновідомо, що облікова функція, насамперед, виконується за допомогою бухгалтерського обліку як виду

управлінської діяльності та допомагає забезпечувати достовірною, повною, об'єктивною інформацією в системі управління економікою [9].

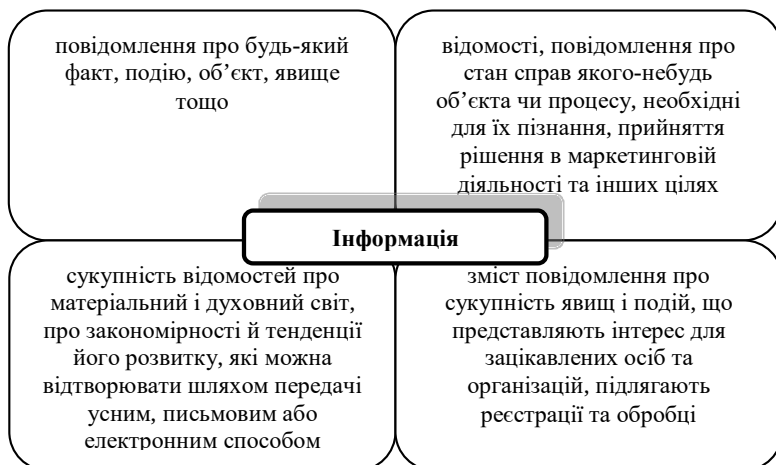


Рис. 1. Поняття «інформація»

Джерело: складено автором на основі: [1, 2, 6, 7].

Забезпечення об'єктивності облікових даних, повноти, погодженості, інформативної єдності показників, відбувається у бухгалтерському обліку, який містить підсистеми:

- фінансового обліку, регламентовану законом та інструктивними матеріалами – збирання, вимірювання, відображення, обробки та передавання інформації з фінансової та господарської діяльності підприємства і створення фінансової звітності;

- підсистема управлінського обліку – сукупність методів і процедур, які створюють надійні умови для здійснення підготовки й представлення інформації про використання ресурсів і діяльності господарських процесів щодо планування, контролю й узгодження рішень на різних етапах управління підприємством з метою впливу на них;

- підсистема податкового обліку – сукупність конкретних процедур і правил, затверджених нормативними документами для формування інформації про рівень, повноту і своєчасність нарахування і сплати податків [3, с. 77-78].

Отже, можна остаточно встановити, що бухгалтерський облік – це складна інформаційна система, що об'єднує усі характеристики системи. З одного боку він складова частина у загальній господарській інформаційній системі, а з другого – автономна система, що має в собі елементи конкретного змісту і форми, які взаємодіють між собою, а саме, мають ознаки системи, при наявності структури, цілеспрямованості та частин. Основним завданням у

бухгалтерському обліку як системі – вчасно та у повному обсязі надавати певної форми неупередженій вихідній інформації про діяльність суб'єкта господарювання, як про внутрішніх, так і про зовнішніх користувачів задля затвердження та контролю ефективних рішень.

Список використаних джерел:

1. Варенко В. М., Горбунова О. В. Референтна справа. Навчальний посібник. К.: Видаництво «Центр учбової літератури», 2016. 196 с.
2. Вершигора Є. Ю. Маркетингова товарна політика : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Тернопіль: Астон, 2015. 408 с.
3. Ковальчук Є., Панасюк В. Бухгалтерський облік як інформаційна система управління. *Економічний аналіз*. 2010. № 6. С. 77-80.
4. Нечасва Л. І. Дидактичні матеріали для розвитку комунікативних умінь молодших школярів. Тернопіль: Підручники і посібники, 2006. 79 с.
5. Олійник В. М. Інформаційні системи і технології у фінансах, конспект лекцій. Суми: вид-во СумДУ, 2010. 172 с.
6. Плєскач В. Л., Затонацька Т. Г. Інформаційні системи і технології на підприємствах: підручник. К.: Знання, 2011. 718 с.
7. Страхарчук А. Я., Страхарчук В. П. Інформаційні системи і технології в банках: навч. посіб. К.: УБС НБУ: Знання, 2010. 515 с.
8. Шкромиди В. В., Гнатюк Т. М., Мельник Н. Б. Податкове бюджетування на підприємстві в умовах мінливого бізнес-середовища: бути чи не бути. *Облік і фінанси*. 2019. № 1(83). С. 139-145.
9. Шпак В. А. Облікова політика – складова організації бухгалтерського обліку. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2009_6_1/pdf/203-205.pdf

ІЛЛЯШЕНКО К.В., к.е.н.,

*доцент кафедри обліку і оподаткування,
Таврійський державний агротехнологічний університет*

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Останнім часом можна стверджувати, що інформатизація суспільства є не тільки сучасним трендом, але й перспективою подолання багатьох кризових явищ. Передавання та отримання інформації набуло миттєвого характеру. Ці зміни вносять корективи і в економічні поняття та категорії. Більшість важливої інформації у діяльності підприємств зберігається на електронних носіях та обробляється за допомогою комп'ютерів. Вчасно отримана інформація може впливати на прибутки компанії, але невизначеним залишається питання, чи є інформація ресурсом, адже вона має свою вартість.

Зараз бухгалтерський облік знаходиться у стадії реформування. Нещодавно були введені нові національні стандарти, а найближчим часом планується введення чергових змін щодо приведення національних стандартів до

міжнародних. Тому доцільно було б урахувати в нових положеннях ті зміни, які неминуче відбуваються у зв'язку з інформатизацією економіки.

Інформаційна діяльність – це сукупність дій, спрямованих на задоволення інформаційних потреб громадян, юридичних осіб і держави (ст.12 Закону України «Про інформацію») [1].

Основними видами інформаційної діяльності є одержання, використання, поширення й зберігання інформації.

Відбиття в обліку витрат на інформаційне обслуговування здійснюється на підставі наступних документів:

1. Договір на інформаційне обслуговування.

2. Підтвердження виконання послуг, передбачених договором (акт виконаних робіт, звіт про виконану роботу).

Відбиття в бухгалтерському обліку інформаційних витрат здійснюється відповідно до П(С)БО 16 «Витрати», затвердженим Наказом Мінінфіну від 31.12.2000 року № 318. Для обліку витрат на інформаційне обслуговування використовуються наступні витратні рахунки підприємства [2]:

1. Підприємства, що використовують рахунки класу 8 «Витрати по елементах» (суб'єкти малого підприємництва, а також інші організації, діяльність яких не спрямована на здійснення комерційної діяльності), відбивають витрати на інформаційне обслуговування по дебету рахунку 84 «Інші операційні витрати» у складі вартості робіт, послуг сторонніх підприємств.

2. Підприємства, що використовують рахунки класу 9 «Витрати діяльності» (усі інші суб'єкти підприємництва), відбивають витрати на інформаційне обслуговування по дебету наступних рахунків:

- рахунок 92 «Адміністративні витрати» (відбиваються витрати на консультаційні й аудиторські послуги);
- рахунок 93 «Витрати на збут» (відбиваються маркетингові витрати);
- рахунок 94 «Інші витрати операційної діяльності», субрахунок 949 «Інші витрати операційної діяльності» (відбиваються всі інші види витрат з інформаційного обслуговування).

При відбитті витрат зазначені рахунки кореспондуються із кредитом рахунків 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками», 68 «Розрахунки за іншими операціями».

Інформація про витрати, відображена на зазначених витратних рахунках, є підставою для заповнення статті «Інші операційні витрати» Звіту про фінансові результати (НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності») [3].

Як відомо, операційна діяльність – це діяльність, яка здійснюється в рамках операційної системи з метою створення будь-якої корисності шляхом перетворення входів (ресурсів усіх видів) у виходи (готові продукти та послуги). До таких ресурсів зараз відносяться також і інформаційні ресурси.

На нашу думку, інформація є комплементарним ресурсом, який може приймати як нематеріальну, так і матеріальну форму та поєднувати їх. Але ці його особливості зараз ніяк не відображаються в обліку [4].

Так, інформаційні витрати прийнято відображати як інші операційні витрати, до яких на даний момент включають:

- витрати на дослідження та розробки відповідно до П(С)БО № 8 «Нематеріальні активи» [5, с.48];

- собівартість реалізованої іноземної валюти, яка для цілей бухгалтерського обліку визначається шляхом перерахунку іноземної валюти в грошову одиницю в еквіваленті, виражену в грошовій одиниці України за курсом Національного банку України на дату продажу іноземної валюти, плюс витрати, які пов'язані з продажем іноземної валюти;

- собівартість реалізованих виробничих запасів, яка для цілей бухгалтерського обліку складається з їх облікової вартості та витрат, пов'язаних з реалізацією;

- сума безнадійної дебіторської заборгованості та відрахування до резерву сумнівних боргів;

- втрати від операційної курсової різниці (тобто від зміни курсу валюти за операціями, активами і зобов'язаннями, що пов'язані з операційною діяльністю підприємства);

- втрати від знецінення запасів, недостачі і втрати від псування цінностей, визнані штрафи, пені, неустойки;

- витрати на оплату матеріальної допомоги, утримання об'єктів соціально-культурного призначення;

- інші витрати операційної діяльності.

З вище зазначеного можна зробити висновок, що інформаційні витрати або повинні бути включені до першого пункту та визнані нематеріальними, або ж останнього пункту, в якому відображаються усі інші витрати операційної діяльності, які не увійшли до інших пунктів.

Ми не можемо погодитися з такою постановою даного питання. По-перше, як вище вже було зазначено, інформаційні витрати не мають чітко вираженої нематеріальності. По-друге, інформаційні ресурси та все, що з ними пов'язано на даному етапі розвитку світової економіки, займають дуже поважне місце та досить розвинені перспективи, щоб вважати їх незначними та відносити до категорії «інші».

Вважаємо, що на даному часі необхідно відокремлення інформаційних витрат в окрему категорію операційних витрат. В подальшому, з розвитком інформатизації усіх сфер життя суспільства, буде доцільно використовувати поняття «інформаційна діяльність» на рівні з операційною, фінансовою та інвестиційною [6, с.12].

З наведеного вище, нами зроблено висновок про те, що зараз витрати інформаційної діяльності відносять до операційних витрат. На нашу думку, їх слід віднести до інформаційних витрат – нової категорії, що потребує більш детального дослідження.

Інформація як ресурс практично не відображається в обліку. Але ми вважаємо, що інформація є комплементарним ресурсом, який може приймати як нематеріальну, так і матеріальну форму та поєднувати їх, і обов'язково

повинен бути виділений як окрема категорія обліку та знайти своє відображення у звітності.

Перспективи застосування інформаційних технологій практично необмежені, цифровізація економіки неминуча. Саме з цими процесами необхідно пов'язувати вирішення багатьох кризових питань.

Таким чином, облік інформаційної діяльності повинен трансформуватися відповідно до тих змін, які відбуваються у світі повальної інформатизації. Перетворення сучасної економіки в нову, інформаційну, потребує змін в методології обліку та подальших поглиблених досліджень.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про інформацію» від 02.10.1992 р. №2657-ХІІ із змінами, внесеними згідно із Законами №2756-VI від 02.12.2010, ВВР, 2011, №23, ст.160. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: наказ Міністерства фінансів України № 318 від 31.12.1999 р. (зі змінами і доповненнями) URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
4. Ілляшенко К. В. Облік і аналіз витрат інформаційної діяльності. *Економіка. Управління. Інновації*. 2015. № 2 (14).
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи». *Бухгалтерія*. № 29(652). 2005. С.48-51.
6. Ілляшенко К.В. Методологія обліку доходів і витрат інформаційної діяльності. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: *Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету*. №4 (15). Том 1. 2016. С. 9-13.

КАМІНСЬКА І.Б., к.е.н.,

доцент кафедри обліку та оподаткування,

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

СОЦІАЛЬНИЙ ОБЛІК ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

Протягом останніх десятиліть у світі, в т.ч. і в Україні, виникла та активно розвивається концепція соціальної відповідальності бізнесу, відповідно до якої вирішення соціальних питань є не лише обов'язком держави, а й кожного суб'єкта господарювання.

Соціальна відповідальність – відповідальність організації за вплив її рішень і діяльності на суспільство та навколишнє середовище через прозорю та етичну поведінку, що

- сприяє сталому розвитку підприємства, враховуючи забезпечення охорони здоров'я та добробуту суспільства;
- зважає на очікування зацікавлених сторін і не суперечить чинному законодавству;
- узгоджується з міжнародними нормами поведінки;
- інтегрована в діяльність всієї організації.

Для визначення рівня соціальної відповідальності потрібна повна, достовірна та аналітична інформація про всі напрями діяльності підприємства, формування якої неможливе без організації відповідної системи бухгалтерського обліку. Тому виникла потреба виокремити в рамках або поза межами бухгалтерського обліку окремий обліковий напрям – соціальний облік.

Дефініція «соціальний облік» - новий напрямок в обліку, який розсуває межі традиційного обліку, і є інформаційною системою для прийняття управлінських рішень відносно впливу діяльності підприємства на суспільство.

У зарубіжній літературі призначення соціального бухгалтерського обліку визначено для вирішення питань, пов'язаних з соціальними і екологічними наслідками (впливами) діяльності суб'єктів господарювання в усіх їх проявах, зображених у соціальній звітності.

Вітчизняні науковці трактують соціальний облік як процес формування і надання відповідним користувачам інформації про економічний, екологічний, соціальний стан підприємства з метою залучення нових інвесторів та покращення внутрішнього клімату.

Соціальний облік – це відображення фактів господарської діяльності в рамках економічних та організаційних заходів використання, збереження, розвитку трудових ресурсів підприємства з урахуванням еколого-економічного забезпечення їх реалізації.

В усіх випадках дослідники пов'язують мету соціального обліку із формуванням даних для підготовки нефінансової звітності. Тому причиною виникнення соціального обліку є саме необхідність складання звітності.

Особливості соціального обліку:

- соціальний облік спрямований на виявлення суперечностей між досягненням економічного прибутку та соціальних й екологічних цілей;
- мета – відповідь на запити всіх зацікавлених сторін;
- предмет – факти господарського життя;
- об'єкти обліку необхідно розглядати ширше, ніж це прийнято у фінансовому, податковому чи управлінському обліку;
- частина показників не піддаються вартісному виміру;
- методи – здебільшого моделювання, метод подвійного запису часто неможливо застосувати.

Переваги соціального обліку:

- соціальний облік надає систематичну інформацію про те, як підприємство розвивається та змінюється;

– підприємство має зворотній зв'язок зі стейкхолдерами щодо того, які відбуваються зміни в суспільстві, партнерів, працівників під впливом діяльності даного підприємства;

– підприємство володіє інформацією про те, чи досягає воно своїх цілей і цінностей, які напрями діяльності потребують додаткових зусиль і ресурсів;

– соціальний облік надає інформацію, яку можна використовувати при подачі заявки на отримання грантів, для просування нових ідей.

Обмеження соціального обліку:

– соціальний облік досить трудомісткий, особливо коли вперше запроваджується на підприємстві;

– соціальний облік не визнається явно фінансовими установами та кредиторами;

– соціальний облік є обмежений для порівняльного аналізу;

– соціальний облік потребує базового стратегічного планування діяльності підприємства;

– соціальний облік та соціальна звітність в Україні для малих підприємств є обмеженими у застосуванні.

Отже, на сьогодні ще існують невирішені питання щодо єдиного тлумачення терміну «соціальний облік», його суті, меж та місця в системі бухгалтерського обліку, що стане перспективою подальшого дослідження.

Список використаних джерел:

1. Годнюк І. В., Семенишена Н. В. Соціальний облік та звітність як інструменти соціальної відповідальності. *Подільський вісник: сільське господарство, техніка, економіка. Економічні науки*. Випуск 26. 2017. С. 131-140.
2. Жиглей І. В. Бухгалтерський облік соціально відповідальної діяльності суб'єктів господарювання: необхідність та орієнтири розвитку. Монографія. Житомир: ЖДТУ, 2010. 496 с.
3. Король С. Я. Теоретичні засади соціального обліку. *Облік і фінанси*. 2016. № 2. С. 29-34.
4. Левицька С. О. Соціальний облік: методичний підхід та організаційне забезпечення. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2014. № 797. С. 255-262.
5. Полянська О. А. Облік соціальної відповідальності в умовах стійкого розвитку. *Розвиток системи обліку, аналізу та аудиту в Україні: теорія, методологія, організація*: збірник тез доповідей учасників XVII Всеукраїнської наукової конференції. К.: ДП «Інформ. – аналіт. агентство», 2019. С. 62-65.

КИШ Л.М., к.е.н., доцент
доцент кафедри моделювання та інформаційних технологій в економіці,
Вінницький національний аграрний університет

АНАЛІЗ І ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА У СУЧАСНИХ УМОВАХ

На сучасному етапі розвитку економіки України підприємства змушені будувати свій бізнес у край нестабільному зовнішньому середовищі. Постійні зміни в політиці, коливання курсу валют, інфляційні процеси, знецінення національної валюти, воєнні дії – все це створює кризову ситуацію для економіки держави.

Все вищесказане вимагає від керівництва підприємств та їх менеджменту дуже продуманої та контрольованої фінансової стратегії. Для досягнення прибутку, для досягнення фінансової стійкості необхідно мати чіткий план. Фінансова стратегія передбачає:

- встановлення цілі, стратегічної мети компанії;
- окреслення чітких кроків по досягненню цілі;
- контроль за виконанням кожного кроку;
- аналіз фінансових результатів;
- внесення коректив до стратегічної її мети (за необхідності і в залежності від типу діяльності компанії).

Не достатньо лише встановити стратегічну мету, потрібно проводити постійний аналіз та планування фінансової стабільності компанії. Особливо важливим є етап аналізу, адже своєчасне виявлення негараздів – половина успіху в їх усуненні.

Визначимо показники фінансової стійкості компанії ПАТ «Київстар» за 2015-2017 роки (табл. 1). Розрахунки ґрунтувалися на даних звітності компанії [4].

Таблиця 1

Результати розрахунку коефіцієнтів фінансової стійкості ПАТ «Київстар»

Коефіцієнт	Норма	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Коефіцієнт автономії (КА)	>0,5	0,63	0,7	0,65
Коефіцієнт фінансової залежності (КФЗ)	<0,5	0,37	0,29	0,21
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами (КЗВОК)	>0,1	1,0	0,95	1
Коефіцієнт маневреності власного капіталу (КМВК)	>0,4	2,81	2,3	1,9
Коефіцієнт поточних зобов'язань (КПЗ)	>0,5	0,97	0,96	1
Коефіцієнт співвідношення оборотних і власних коштів (КСНВК)	>0,5	1,23	0,98	0,75

Коефіцієнт	Норма	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Коефіцієнт довгострокових зобов'язань (КДЗ)	<0,2	0,03	0,04	0,07
Коефіцієнт співвідношення власного та залученого капіталу (КСВЗК)	>1,0	1,7	2,4	3,7
Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу (фінансового ризику, фінансування) (КСЗВК)	<1,0	0,6	0,41	0,27

Проведемо аналіз отриманих результатів. Як бачимо всі показники фінансової стійкості знаходяться в межах норми, однак значення коефіцієнту маневреності власного капіталу та коефіцієнту співвідношення необоротних і власних коштів з кожним роком погіршується.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу за період дослідження впав на 0,91, проте значно перевищує нормативне значення. Це відбулося за рахунок збільшення вартості оборотних активів на 5,2 млн. грн. при цьому сума власного капіталу також зросла більше, ніж в двічі. Зростання цього показника свідчить про підвищення можливості підприємства вільно маневрувати власними засобами.

Коефіцієнт структури довгострокових вкладень зріс на 0,04 при цьому значення цього показника відповідає теоретично граничному і в багато разів перевищує його на 1,3 пункти. Значення цього показника зросло за рахунок зростання довгострокових зобов'язань в 2 рази. Отже, високе значення цього показника є позитивною характеристикою роботи підприємства.

Коефіцієнт автономії збільшився на 0,02. Це є позитивним для роботи підприємства і свідчить про дуже високу частку власного капіталу в структурі валюти балансу.

Що більше значення цього показника, то більшою є фінансова стійкість підприємства і незалежність його від кредиторів, тобто від зовнішніх джерел фінансування, а проведений аналіз підтверджує повну незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Тоді як коефіцієнт фінансової залежності зменшився на 0,17, і склав 0,21 в 2017 році при нормативному значенні менше 0,5. Так як значення цього показника менше 0,5, і це означає, що власники повністю фінансують своє підприємство.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами знаходиться в стабільному стані і має значення в межах 1, що значно більше нормативного показника і свідчить про те, що основна частка оборотних активів фінансується за рахунок власного капіталу.

Коефіцієнт співвідношення необоротних і власних коштів зменшився на 0,45 пунктів, однак значно перевищує нормативний показник, що свідчить про високий рівень забезпеченості необоротних активів власними коштами.

Коефіцієнт співвідношення власного та залученого капіталу зріс на 2 пункти, що показує фінансову стійкість підприємства.

Про ПАТ «Київстар» можна сказати, що підприємство має абсолютну фінансову стійкість. Можна стверджувати, що підприємство має кваліфікованих спеціалістів, які відповідають за аналіз та планування фінансової стійкості, адже саме завдяки чітко побудованій стратегії можна досягти і, головне, втримати високі показники.

З метою втримання високої фінансової стійкості ми виділимо основні рекомендації:

- планове проведення аналізу показників фінансової стійкості;
- у випадку, коли фінансові результати або показники падають потрібно проводити позаплановий аналіз з метою виявлення причини;
- у випадку негативного результату аналізу потрібно впровадити в дію антикризові заходи, які повинні бути розроблені навіть, якщо компанія має абсолютну фінансову стійкість.

Список використаних джерел:

1. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навчально-методичний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2014. 328 с.
2. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: навч. посіб. Київ: Знання, 2015. 378 с.
3. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. – 2ге видан. випр. і доп. К.: Знання, 2015. 662 с.
4. Фінансова звітність ПАТ «Київстар». URL: <https://kyivstar.ua/uk/about/about/partners>

КОРЖИК Ю., студентка 5 курсу,
Київський університет ринкових відносин

СОВА О.Ю., к.е.н., доцент,
доцент кафедри національної економіки та фінансів,
Університет економіки та права «КРОК»

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗАБОРГОВАНІСТЯМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Однією з найважливіших проблем вітчизняних підприємств є нестача оборотних активів. Це відбувається за рахунок уповільнення платіжного обороту, який викликається зростанням дебіторської заборгованості на підприємстві. Виходячи з цього, на підприємствах доцільно розробляти ефективну політику управління дебіторською заборгованістю, спрямовану на оптимізацію загального її розміру і забезпечення своєчасної інкасації боргу.

Для удосконалення управління дебіторською заборгованістю доцільно запровадити кредитну політику для дебіторів.

Формування кредитної політики по відношенню до дебіторів пропонується здійснювати за наступними етапами:

- визначення принципів кредитної політики по відношенню до дебіторів;
- формування системи кредитних умов;
- формування стандартів оцінки кредитоспроможності покупців і розробці умов надання кредиту;
- формування процедури інкасації дебіторської заборгованості,
- забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості;
- побудова ефективних систем контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості [1].

Також слід зазначити, що у випадках, коли темпи кредиторської заборгованості випереджають темпи росту активів підприємства та виручки від реалізації, для підтримки діяльності підприємства необхідно розробити і впровадити заходи щодо удосконалення управління кредиторською заборгованістю, а саме:

- оптимізація величини кредиторської заборгованості підприємства;
- постійний контроль оборотності коштів у розрахунках;
- проведення відбору потенційних покупців і визначення умов і форм оплати товару, що передбачені в договорах і контрактах;
- здійснення відбору покупців за допомогою неформальних критеріїв: рівень поточної платоспроможності клієнта, дотримання платіжної дисципліни, прогнози фінансові можливості, фінансові та економічні можливості підприємства;
- застосування практики відвантаження товару в кредит постійним покупцям, при цьому можна передбачати надання незначної знижки при оплаті в перші дні терміну кредитування, а в разі несплати вчасно встановити фінансові санкції, величина якого буде зростати з кожним днем;
- проведення ранжирування кредиторської заборгованості за строками виникнення. При цьому необхідно забезпечити постійний контроль безнадійних боргів для своєчасного створення необхідного резерву;
- організація роботи з дебіторами з метою оптимізації дебіторської заборгованості і збільшення внаслідок чого власних коштів для фінансування діяльності підприємства, що сприятиме зменшенню частки кредиторської заборгованості;
- постійний аналіз рівня усіх видів заборгованості і визначення їх критичного рівня;
- дотримання економічно обґрунтованого рівня співвідношення між кредиторською та дебіторською заборгованості;
- побудова аналітичного обліку з забезпеченням отримання даних про терміни погашення, про утворення прострочень, про наявність векселів, що дозволить не допускати виникнення необґрунтованої заборгованості;
- постійний контроль стану розрахунків за термінами;
- розширення системи авансових платежів (в умовах інфляції всяка

відстрочка платежу призводить до того, що організація реально отримує лише частину вартості виконаних робіт);

- своєчасне виявлення недопустимих видів кредиторської заборгованості (прострочена заборгованість до бюджету та ін.) [2].

Важливим елементом в управлінні кредиторською та дебіторською заборгованістю на підприємстві є їхня автоматизація.

Автоматизація обліку дебіторської та кредиторської заборгованості забезпечить збір та обробку інформації, необхідної для оптимізації управління заборгованістю підприємства. Автоматизація обліку дебіторської та кредиторської заборгованості ставить нові вимоги до первинної інформації. Різноманітність форм подання такої інформації, що надходить до бухгалтерії, дозволяє вести зведений облік безпосередньо на підставі первинних документів без попереднього їх накопичення та узагальнення. В умовах автоматизованої обробки інформації змінюється цільове призначення бухгалтерського обліку, він стає складовою частиною системи управління підприємством. Введення в практику автоматизованих інтегрованих систем обліку, контролю та аудиту і розподілених систем обробки даних дає можливість комплексно вирішувати завдання не лише з обліку, але й з контролю, аналізу та аудиту. За допомогою таких систем можна здійснювати оцінку фактичного стану підприємства, а також прогнозувати і моделювати управлінські рішення.

Одною з автоматизованих систем є SAP ERP [3]. Система управління ресурсами підприємства SAP ERP охоплює всі ділянки фінансового та управлінського обліку, управління персоналом, оперативної діяльності та сервісних служб компанії. Забезпечує повну функціональність, необхідну для реалізації інформаційних сервісів самообслуговування, аналітики. Крім того, SAP ERP надає кошти для системного адміністрування і вирішення таких завдань, як управління користувачами, централізоване управління даними і управління web-сервісами.

Отже, ефективне управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства в умовах дефіциту оборотних коштів з урахуванням пріоритетів його стратегічного розвитку та запланованих тактичних цілей є комплексним процесом, що передбачає обрання та застосування виважених концепцій управління капіталом підприємства загалом, а також методів оцінки ефективності його функціонування, адекватних умовам ринкової економіки України.

Список використаних джерел:

1. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/6_2016/1.pdf
2. Потій В. Кредиторська заборгованість та її роль у формуванні капіталу підприємства. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/7469/1/Дебіторська%20заборгованість%20сутність%20та%20класифікація.pdf>
3. SAP ERP. URL: https://www.bdo.ua/ru-ru/services/consulting/sap/sap-business-one?gclid=EAIaIQobChMI0_e6rSx4QIVg7YYCh2sSwHZEAAAYASAAEgIk_vD_BwE

КРИКЛІЙ О.А., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Сумський державний університет

ПАВЛЕНКО Л.Д., к.е.н.,
асистент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Сумський державний університет

ВПЛИВ КІБЕРБЕЗПЕКИ НА СТАБІЛЬНІСТЬ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ

Сектор фінансових послуг є найбільш привабливим для кібератак та кібершахрайств через можливість отримання зловмисниками значних фінансових та нефінансових вигід через доступ до конфіденційних фінансових даних значної кількості клієнтів та контрагентів.

За даними IBM, фінансовий сектор у 2016 році атакований на 65 % частіше, ніж будь-який інший сектор, у результаті чого втрачено більш, ніж 200 мільйонів записів (на 937 % більше, ніж у 2015 році) [1]. У 2016 році 8,5 % зареєстрованих інцидентів витоку інформації зафіксовано в фінансовому секторі, при чому фінансові установи постраждали від інцидентів, пов'язаних з кібербезпекою, у 300 разів частіше, ніж підприємства інших галузей [3]. При цьому вартість наслідків реалізованих кіберзагроз у фінансовому секторі вища, ніж в інших сферах економіки. В той час, як середня вартість витоку інформації для американських підприємств становила 225 доларів США, вартість втрат у фінансовому секторі склала 336 доларів США [3].

У дослідженні глобальних банків, проведеному Інститутом міжнародних фінансів у партнерстві з Ernst & Young, як голови рад директорів, так і відповідальні за ризик-менеджмент, вважали забезпечення кібербезпеки ключовим стратегічним пріоритетом як для фінансових установ, так і для вдосконалення регуляторних правил та нагляду [2].

У звіті BitSight Insights зазначено, що наразі фінансовий сектор має найвищий рейтинг кібербезпеки серед усіх галузей, що досліджувались. Але, попри значну увагу установ фінансового сектора до дослідження видів кіберзагроз, причин, що обумовлюють їх появу, формування заходів для запобігання настанню ситуацій, що класифікуються як кіберзагроза або шахрайство, ландшафт загроз постійно розвивається, приводячи до складнішої кібер-екосистеми. Основні фактори, що ускладнюють забезпечення кібербезпеки фінансовими установами на сучасному етапі, систематизовані нижче [1, 3]:

1) пов'язані з особливостями діяльності фінансових установ:

- збільшення кількості процесів, у тому числі ключових, що передаються стороннім організаціям (провайдери каналів зв'язку, інтернет-провайдери, підрядники, що здійснюють монтаж, пусконаладжувальні роботи та ремонт обладнання тощо). Це спричиняє значну залежність фінансових установ від кібербезпеки цих сторін;

- діяльність фінансових та банківських установ на міжнародному рівні або в значній кількості регіонів;
 - використання хмарних технологій для зберігання даних та їх обробки;
 - зростання взаємозв'язків та взаємодії зі споживачами фінансових та банківських послуг з використанням декількох каналів зв'язку (мобільні та веб-додатки);
 - активне використання робототехніки або алгоритмів для автоматичної торгівлі та розробки інтерфейсів прикладного програмування (API);
 - розширення використання віртуальних та цифрових валют;
- 2) пов'язані зі складом суб'єктів порушення кібербезпеки:
- розширення типів порушників кібербезпеки та ініціаторів кібератак (як окремі хакерські групи та кримінальні угруповання, так і мережі, що підтримуються, в тому числі, фінансово, державами або політичними силами напряму або через посередників);
- 3) пов'язані з інструментарієм, що використовується порушниками кібербезпеки:
- активне застосування шкідливого програмного забезпечення, при цьому більшість шкідливих програм відноситься до категорії «троянський кінь» та включає типові шкідливі дії, такі як завантаження та видалення файлів, шпигунське програмне забезпечення, клавіатурні шпигуни та викрадачі паролів, інтеграція у бот-мережі;
 - зростання розподілених атак типу «відмова в обслуговуванні» (DDoS). DDoS-атаки, спрямовані на фінансові установи, в багатьох випадках, слугують «димовою завісою» для здійснення інших кібершахрайств;
 - активізація використання соціальної інженерії: 2/3 випадків втрат даних та хакерських атак пов'язані з інструментарієм соціальної інженерії.
- 4) пов'язані з розширенням цілей кібератак та суттєвим зростанням їх масштабності:
- кримінальні;
 - комерційні;
 - провокаційні;
 - військові;
 - політичні.

Наслідки реалізації кіберзагроз в майбутньому будуть експоненційно зростати. Це, насамперед, обумовлено розвитком цифрової інфраструктури, впровадженням фінансових технологій та активною діяльністю FinTech-фірм, що розмиватиме кордони між традиційними банківськими та небанківськими послугами, загострюватиме конкуренцію та створюватиме нові джерела загроз для кібербезпеки фінансових посередників.

Проблема посилюватиметься тим, що інформаційні системи ставатимуть все більш взаємопов'язаними, операційні процеси фінансових посередників – більш автоматизованими, при цьому вже наявна інфраструктура інформаційних та комунікаційних технологій не була розроблена з пріоритетом кібербезпеки, що потребуватиме її адаптації до нових умов діяльності.

Незалежно від характеристик порушників кібербезпеки, мотивів, які вони можуть мати, інструментів, що ними використовуються, будь-яка реалізована кіберзагроза може мати наслідки, що загрожуватимуть стабільності фінансової системи в цілому або її окремих учасників, включаючи:

- 1) прямі наслідки:
 - збитки, пов'язані зі втратою, витоком або недоступністю інформації, зі знищенням та подальшим відновленням інформації;
 - збитки від дезорганізації діяльності фінансових установ та втрат, пов'язаних із невиконанням ними своїх зобов'язань;
- 2) непрямі наслідки:
 - репутаційні втрати. Кожна п'ята фінансова установа назвала втрату довіри до бренду або втрату репутації як основну проблему, пов'язану з кібершахрайствами, оскільки це може призвести до втрати клієнтів. В опитуванні 2016 року щодо втрати особистих даних та кібершахрайств у результаті несанкціонованої діяльності за їх рахунками 12,3 % респондентів покинули кредитні спілки, 28 % – банки, 22,4 % – компанії-емітенти кредитних карт [1];
 - втрати від реалізації юридичного ризику через санкції з боку клієнтів, контрагентів та регулятора.

Масштаби прямих та непрямих наслідків реалізованих кіберзагроз посилюються міжнародним та взаємозалежним характером світової фінансової системи, що створює глобальну фінансову вразливість та виключно велику поверхню для кібератаки.

Зважаючи на все вище наведене, кіберзагрози та кібер-ризиків більше не є суто інформаційними або операційними ризиками фінансових установ, а мають розглядатися як ширша, цілісніша категорія, така як «загальносистемний ризик», мінімізація якого має консолідувати дії всіх ключових зацікавлених сторін – фінансових установ, регуляторів фінансових ринків та урядів на національному та наднаціональному рівнях.

Список використаних джерел:

1. Boer M., Vazquez J. Cyber Security & Financial Stability: How cyber-attacks could materially impact the global financial system. URL: <https://www.iif.com/Portals/0/Files/IIF%20Cyber%20Financial%20Stability%20Paper%20Final%2009%2007%202017.pdf?ver=2019-02-19-150125-767>
2. Restore, rationalize and reinvent/ A fundamental shift in the way banks manage risk. Eighth annual global EY/IIF bank risk management survey. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-eighth-annual-global-eyiif-bank-risk-management-survey/\\$FILE/ey-eighth-annual-global-eyiif-bank-risk-management-survey.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-eighth-annual-global-eyiif-bank-risk-management-survey/$FILE/ey-eighth-annual-global-eyiif-bank-risk-management-survey.pdf)
3. The impact of cybersecurity incidents on financial institutions. URL: https://www.idtheftcenter.org/wp-content/uploads/2019/02/ITRC_Generali_The-Impact-of-Cybersecurity-Incidents-on-Financial-Institutions-2018.pdf

ЛАРІОНОВА К.Л., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Хмельницький національний університет

ГЕНЗЕРА О.О., студентка 1 курсу магістратури,
кафедра фінансів, банківської справи та страхування,
Хмельницький національний університет

ГЕНЗЕРА Д.О., студент 1 курсу магістратури,
кафедра фінансів, банківської справи та страхування,
Хмельницький національний університет

ХЕДЖУВАННЯ ЯК МЕТОД УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ

Сучасний бізнес в будь-якій його формі залежить від великої кількості факторів зовнішнього середовища і тому схильний до безлічі ризиків. На практиці застосовується досить багато методів управління ризиками. З них найвідомішим і найбільш використовуваним в міжнародній практиці та практиці вітчизняного ризик-менеджменту є хеджування. Хеджування, на думку багатьох вчених, швидко розвивається і буде надалі розвиватися завдяки своїй високій результативності.

Хеджування (від англ. Hedge – страхівка, гарантія) – страхування ризиків і захист від можливих втрат за рахунок відкриття на різних фінансових ринках угод на покупку і продаж по одному і тому ж товару (активу), щоб у разі збитків на одному ринку, компенсувати втрати прибутком на іншому. Суб'єктом процесу хеджування є хеджер, який постає господарюючим суб'єктом стосовно галузі або сфери бюджету, у якій здійснюються фінансові операції. Вони страхуються від коливань на ціни товарів, валют, акцій і інших інструментів.

Ефективна програма хеджування не передбачає повної ліквідації ризику, вона розробляється для того, щоб досягти оптимальної структури ризику, тобто співвідношення між перевагами хеджування та його вартістю. При прийнятті рішення про хеджування важливо оцінити розмір втрат, яких зазнає компанія при відмові від хеджування. Якщо втрати незначні, то вигоди від хеджування можуть виявитися меншими, ніж затрати на його здійснення. У такому випадку компанії краще утриматися від хеджування [1].

Поняття хеджування з'явилося ще в стародавній Японії. Найпростішим прикладом хеджування стародавнього суспільства можна вважати торгівлю врожаєм. Багато що залежало в той час від погоди. Невдалий рік - вартість того ж рису набагато зростала. Рік вдався - і ціни відразу падали. Щоб застерегти себе від можливих фінансових втрат фермер і клієнт уклали між собою договір. За укладеною угодою обидві сторони обговорювали майбутню ціну врожаю. Незалежно від того, який виходив рік клієнт і фермер проводили операцію відповідно укладеного договору.

До другої половини XX століття хеджування (цей термін був вже тоді закріплений в деяких нормативних документах) використовувалося виключно

для зняття цінових ризиків. В даний час метою хеджування виступає не зняття ризиків, а їх оптимізація.

Для визначення ролі хеджування в системі управління ризиками потрібно розглянути в розрізі всі його види. Так, на сьогодні існує шість популярних видів хеджування. Розглянемо їх (рис. 1).

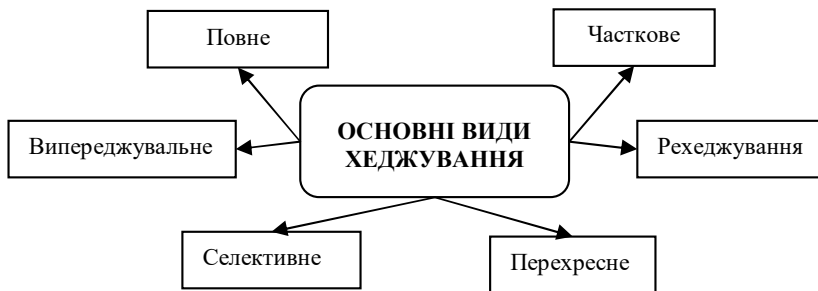


Рис. 1. Основні види хеджування

Повне хеджування передбачає повне виключення ризику і проводиться на всю суму угоди.

Часткове хеджування на відміну від повного, передбачає страхування тільки частини суми угоди.

При селективному хеджуванні немає чіткої відповідності між обсягами і часом угод по ф'ючерсах і по базовому активу.

У разі випереджувального хеджування, покупка ф'ючерсу (або іншого хеджіруючого деривативу) проводиться задовго до покупки реального товару (базового активу).

Перехресне хеджування характеризується тим, що на ф'ючерсному ринку здійснюється операція з договором не на базовий актив ринку реального товару, а на інший фінансовий інструмент.

Зміна цін базового активу або цін опціонів часто вимагає додаткових коригувальних угод з купівлі або продажу базового активу з метою досягнення нового хеджувального стану. Такі дії називаються рехеджуванням опціонів.

Можна виділити, також, два основних види хеджування за технікою проведення торговельної угоди. Це хеджування продажем (короткий хедж) і хеджування купівлею (довгий хедж).

Хеджування продажем — це використання короткої позиції на ф'ючерсному ринку тим, хто має довгу позицію на готівковому ринку. Цей вид хеджування робиться для захисту продажної ціни товару. Його застосовують продавці реальних товарів для страхування від падіння цін на цей товар. Цей метод може використовуватися також для захисту запасів товарів або фінансових інструментів, не покритих форвардними угодами. Зрештою, короткий хедж використовується для захисту цін майбутньої продукції або форвардних угод про закупівлю. Короткий хедж починається продажем ф'ючерсного контракту і завершується його покупкою.

Операція хеджування купівлею являє собою купівлю ф'ючерсного контракту ким-небудь, що має коротку позицію на готівковому ринку. Результатом довгого хеджу є фіксація ціни закупівлі товару. Використовується він для захисту і від ризиків, що виникають при форвардних продажах за фіксованими цінами, і від зростання цін на сировину, що використовується у виробництві продукту зі стабільною ціною.

Цей вид хеджування часто застосовують посередницькі фірми, що мають замовлення на закупівлю товару в майбутньому, а також компанії - переробники. При цьому закупівлі на ф'ючерсному ринку відбуваються як тимчасова заміна закупки реального товару. У підсумку довге хеджування захищає від підвищення цін.

Застрахувати можливі фінансові ризики можна застосуванням різних інструментів. Їх називають похідними, оскільки вони засновані не на реалізації самого активу, а на використанні того чи іншого деривативу. Популярними на сьогодні інструментами хеджування є хеджування за допомогою форвардних контрактів, ф'ючерсів і опціонів.

Форвард (від англ. «forward» – «вперед») – являє собою угоду купити або продати деякі активи в певний момент в майбутньому за заздалегідь визначеною ціною. Форвард є позабіржовою угодою і укладається безпосередньо між контрагентами (посередниками можуть бути дилери), тому основною перевагою даного виду угод є гнучкість, тобто партнери можуть внести в контракт будь-які досягнуті домовленості.

Фьючерс (від англ. «future» – «майбутнє») – власне той же форвард, тільки укладається на біржі і в зв'язку з цим є стандартизованим контрактом із чітко визначеними кількістю, якістю та термінами поставки або розрахунків за кожним видом активу. Тому при укладанні ф'ючерсу узгоджуються тільки ціна і кількість укладених контрактів. Біржа гарантує виконання всіх ф'ючерсів, що купуються або продаються на біржі.

Опціон (від англ. «Option» – «параметр, варіант») – фінансовий інструмент, який дозволяє користувачеві вибирати, скористатися чи ні правом купити або продати актив по зафіксованій ціні в момент, обумовлений в угоді, на відміну від ф'ючерсу, де такого вибору немає. Можуть застосовуватися біржові і позабіржові опціони.

Біржові опціони – це стандартні біржові контракти. Для таких опціонів біржею встановлюється специфікація контракту. При укладанні угод учасники торгів обумовлюють тільки величину премії за опціоном. Всі інші параметри і стандарти встановлюються біржею [2].

Розрізняють такі види опціонів: Кол-опціон (Call) – дає покупцеві право на покупку активу за визначеною ціною протягом певного періоду часу. При цьому продавець опціону зобов'язаний продати цей актив (за ціною, визначеною в момент здійснення угоди). Пут-опціон (Put) – дає право покупцеві опціону продати актив за певною ціною протягом певного періоду часу. При цьому продавець – зобов'язаний купити актив за встановленою в момент здійснення угоди ціною.

Таким чином, в обох випадках покупець опціону набуває лише право, але не обов'язок виконання опціону, в той час як у продавця при здійсненні опціонної угоди виникає обов'язок її виконання, що дає перевагу покупцеві опціону [3].

Як і будь-який інший інструмент, хеджування має свої плюси і мінуси.

Переваги хеджування полягають в наступному: мінімізуються цінові ризики; знижуються операційні ризики, пов'язані з діловим циклом (графіки поставок, відвантажень і т. п.); ліквідується фактор невизначеності, зростає інформаційна прозорість і прогнозованість; підвищується стабільність і фінансова стійкість; система прийняття управлінських рішень стає більш гнучкою за рахунок широкого діапазону контрагентів, інструментів і параметрів угоди; знижується вартість залучення капітального і боргового фінансування.

Разом з тим розглянутий механізм хеджування має і ряд недоліків: усвідомлена відмова від ймовірного бонусного прибутку; зайві витрати на відкриття і виконання зобов'язань по операціях хеджування; ризик змін в законодавстві в економічній і податковій політиці (введення мит, зборів, акцизів). У цій ситуації хедж не тільки не захистить, а й призведе до збитків; біржові обмеження; збільшення кількості та ускладнення структури угод.

Метод хеджування є найбільш універсальним і значущим інструментом для зниження фінансових ризиків, що мають високу ймовірність виникнення і постійно супроводжують фінансово-господарську діяльність будь-якого підприємства.

Хеджування не ставить перед собою ціль отримання максимального додаткового доходу. Основний його акцент направлений на мінімізацію ризиків. Але багато підприємств свідомо відмовляються від можливості швидко збільшити свій капітал, так як розуміють те, що набагато краще втратити додатковий прибуток, ніж позбутися власних грошових ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Алексеева В. В. Сутність і перспективи використання хеджування як методу зниження фінансових ризиків підприємств. *Наукові конференції*. URL: <http://intkonf.org/alekseeva-vv-sutnist-i-perspektivi-vikoristannya-hedzhuvannya-yak-metodu-znizhennya-finansovih-rizikiv-pidpriemstv/>
2. Продає аналогічний. *Все про ринок криптовалют, біткойн, блокчейн, майнінг, торгівлю*. URL: <https://pingblockchain.com/prodae-analogichnij/>
3. Момот Ю. Г., Дунайчук С. М. Стратегія хеджування валютних ризиків у зовнішньоекономічній діяльності підприємств. *Інфраструктура ринку*. Випуск 17. 2018. С.381-390.

ЛАРІОНОВА К.Л., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів банківської справи та страхування,
Хмельницький національний університет

МЕЛЬНИЧУК О.С., студентка 5 курсу,
кафедра фінансів банківської справи та страхування,
Хмельницький національний університет

МЕТОДИ ДІАГНОСТИКИ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ

Класичне визначення кризи пов'язує його з тривалим періодом ненормально низького рівня економічної діяльності. У випадку банківської кризи мова повинна йти про тривалий період ненормально низького рівня економічної діяльності банків. Слід зазначити, що банківська установа виступає системою тому, що складається із взаємопов'язаних елементів, зв'язків, відносин і являє собою їх цілісність.

На думку дослідників, основними причинами виникнення банківських криз можна виділити наступні:

- погіршення фінансового стану банківських установ внаслідок високої волатильності цін активів, перш за все, акцій і активів, перш за все, акцій і активів в іноземній валюті, що пов'язано з негативним ефектом глобалізації. Валюти, які відбивали роль світових або регіональних коштів платежу, мали значні коливання в останні п'ять років;
- зловживання в обліковій політиці великих західних корпорацій в умовах ослаблення ролі аудиторських компаній, які в свою чергу вплинули на кон'юктуру ринку та фінансовий стан банків-кредиторів;
- сучасні фінансові інновації та розвиток ринку деривативів;
- недостатній ступінь конкуренції в банківській системі, що особливо характерно для країн з перехідною економікою;
- недостатній ступінь капіталізації банківської системи;
- відсутність досконалої системи страхування депозитів [4].

У цьому контексті набуває особливої актуальності питання своєчасного виявлення кризових явищ, ігнорування яких у подальшому призводить до реалізації банківської кризи.

Створення потужної системи антикризового управління з використанням інструментів діагностичного дослідження кризових ситуацій у банках є запорукою передбачення та нейтралізації ризиків, дія яких призводить до неплатоспроможності банків.

Зважаючи на специфіку діяльності банку, важливим є виділення конкретних методів діагностики кризи, яка може виникнути через підвищений рівень ризику діяльності банку, порівняно з іншими підприємствами реального сектору економіки.

З урахуванням цього систематизуємо методи, що застосовуються для діагностики кризових явищ у банку (рис. 1).

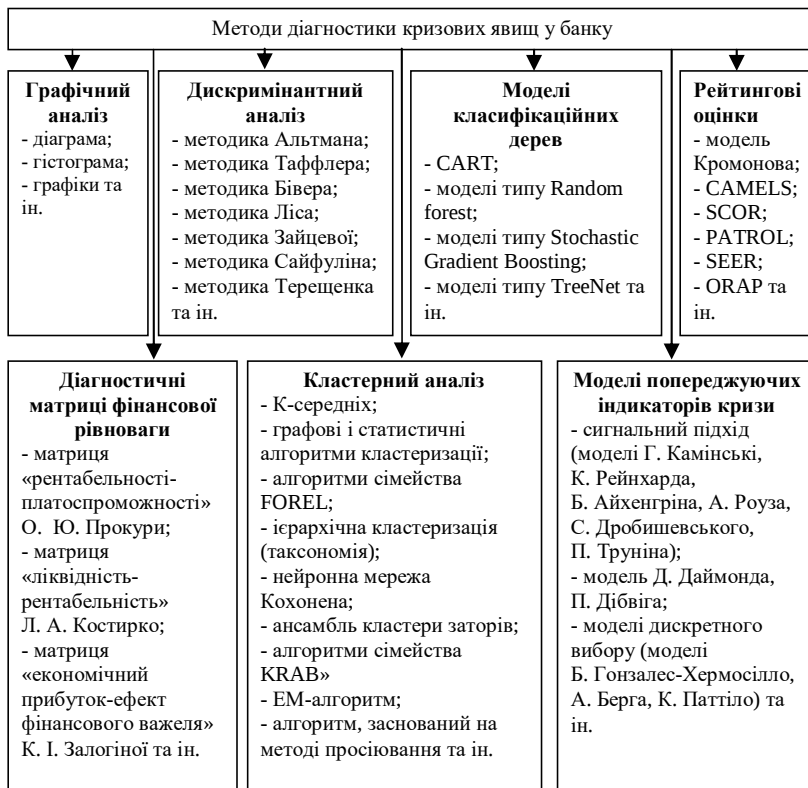


Рис. 1. Методи діагностики кризи в банку

Джерело: систематизовано авторами за матеріалами [1, с. 23; 2, с. 268; 3, с. 120; 5].

Серед зазначених груп методів найбільш простим у застосуванні є графічний аналіз. Він передбачає побудову графіків, діаграм чи гістограм за показниками, які обираються для дослідження з метою визначення загальної динаміки значень показників. Даний метод дає можливість наочного представлення результатів аналізу та формує інформаційну базу для здійснення експертного прогнозування. Головним недоліком методу є неможливість проведення комплексної оцінки об'єкта дослідження та складність прогнозування, що обумовлено обмеженістю інформації.

Дискримінантний аналіз базується на побудові дискримінантної функції, аргументами якої є фінансові коефіцієнти, що можуть сигналізувати про загрозу

розвитку кризи, з урахуванням вагомості кожного із них. Даний метод дозволяє прогнозувати виникнення кризової ситуації до перших проявів її очевидних ознак та забезпечує однозначність трактування результату на основі застосування ключа інтерпретації визначеного інтегрального показника, розрахованого за дискримінантною функцією. Однак, незважаючи на значні переваги, проблемним є його застосування для діагностики кризи банку, оскільки метод вимагає значного масиву історичних даних.

В Україні в основному використовуються рейтингові оцінки, що дозволяють оцінити фінансовий стан банківської установи чи окремі напрями її діяльності на основі синтезованого показника – рейтингу, розрахованого у балах. Рейтинг дає змогу узагальнити результат оцінки за кількісними та якісними показниками, що обрані для дослідження. Проте недоліком застосування рейтингових оцінок є високий рівень суб'єктивності, що проявляється під час фільтрації досліджуваних показників, визначення критичних точок для їх значень та вагових коефіцієнтів.

Головною метою кластерного аналізу є розмежування загальної множини об'єктів дослідження на так звані кластери, в розрізі яких об'єкти мають спільні характеристики. Зазначений аналіз дає високий рівень візуалізації представлення даних та відповідно простий у застосуванні, оскільки проводиться на базі спеціалізованого програмного забезпечення. Однак метод унеможливує отримання числового результату, вимагає значного масиву даних для здійснення кластеризації та є незрозумілим для дослідника, оскільки в основі кластеризації лежить принцип «чорного ящика».

Відносно новими в економіці є методичні підходи до діагностування кризи на основі застосування діагностичних матриць фінансової рівноваги, що базуються на побудові в координатній площині визначеного співвідношення двох показників чи оціночних агрегатів, які характеризують фінансовий стан банку. В межах даної площини матриця розподіляється на певну кількість квадратів, диференційованих за рівнем розвитку кризових явищ. Відповідно до цього загроза розвитку кризи визначається залежно від поточної позиції банку в матриці та прогнозування її зміни на основі історичних даних. Недоліком цього методу є обмеженість застосування оціночних показників, оскільки розглядаються лише два показника у двохвимірній координатній площині.

У практиці широко застосовуються моделі класифікаційних дерев, в основі яких лежать так звані гілки значень цільової функції та умови переходу до них відповідно до критерію істинності, що попередньо встановлюється експертним шляхом. Варто зазначити, що метод забезпечує високий рівень наочності та легкість інтерпретації результатів. Однак застосування моделей класифікаційних дерев формує високий рівень суб'єктивізму дослідження, супроводжується надмірною кількістю процедур оцінки, а також характеризується складністю у виборі оціночних питань на кожному рівні ієрархії.

Отже, діагностика кризових явищ в банку являє собою комплекс заходів, спрямованих на виявлення потенційних джерел та симптомів кризових явищ та визначення факторів, що їх активують, з метою мінімізації їх негативного

впливу та недопущення розгортання кризи. Система аналітичного забезпечення діагностики кризових явищ включає в себе зовнішню та внутрішню компоненти, що передбачають здійснення всеохоплюючого аналізу діяльності банку та змін його операційного середовища з метою своєчасного виявлення можливих напрямків поширення кризових явищ.

Список використаних джерел:

1. Васильєва Т. Діагностика банківських криз на основі розрахунку прогнозного індикатора кризи / Т. Васильєва, С. Леонов, О. Афанасьєва // Вісник національного банку України. – 2013. – № 11. – С. 22–28.
2. Зверяков М.І. Антикризове управління фінансовою стійкістю банку в умовах економічних дисбалансів : [монографія] / М.І. Зверяков, О.М. Зверяков. – Одеса : ОНЕУ, 2015. – 418 с.
3. Ребрик Ю.С. Особливості сучасних підходів до діагностики кризових явищ у банку / Ю.С. Ребрик // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 12(139). – С. 117–122.
4. Міщенко В. Інституційні засади державної підтримки банківського сектору в період кризи / В. Міщенко, С. Шульга // Вісник НБУ. – 2009. – № 8. – С. 12–21.
5. Самородов Б.В. Алгоритмізація процесу діагностики проблемних ситуацій банківської системи / Б.В. Самородов, М.І. Гойхман // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2014. – Вип. 2(29). – С. 161–172.

ЛЮДВЕНКО Д.В., к.е.н., доцент,
ст. викладач кафедри технологій навчання, охорони праці та дизайну,
Білоцерківський інститут неперервної професійної освіти

КОНЦЕПТ МЕТОДОЛОГІЧНОГО ОБЛІКОВОГО ВИМІРУ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ У ТВАРИННИЦТВІ НА ВИМОГУ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Вже загально відомо, ефективність ринкової економіки значною мірою залежить від досконалості інституціональної структури суспільства. Основна роль кожного з інститутів полягає у зменшенні трансакційних витрат. Мінімізація трансакційних витрат зумовлює до підвищення конкурентоспроможності ринкової структури і, отже, у більшості випадків спричинює зростання ефективності функціонування ринкового механізму. Ця залежність має і зворотний зв'язок. Неєфективна діяльність інститутів або наявність інституціональних бар'єрів на шляху конкуренції суб'єктів господарювання веде до протилежного результату. Вивчення їх у конкретному середовищі передбачає чітку змістовну характеристику явища та категорії конкуренції.

У сучасній ринковій економіці витрати фірми поділяють на три групи:

- 1) трансформаційні;
- 2) організаційні;
- 3) трансакційні.

Трансформаційні витрати – витрати з трансформації фізичних якостей продукції у процесі використання факторів виробництва. Якщо трансакційні витрати розглядають як результат взаємодії людей, які беруть участь у різних процесах виробництва окремих товарів, то трансформаційні витрати – це, насамперед, витрати, що з'являються в результаті взаємодії людей із природою.

Організаційні витрати – витрати, пов'язані з забезпеченням контролю і розподілу ресурсів всередині організації, а також витрати з мінімізації опортуністичної поведінки в межах організації.

Трансакційні й організаційні витрати є взаємопов'язаними поняттями; збільшення одних призводить до зменшення інших, і навпаки [2, 3].

Дослідження економіки розвинутих країн підтвердили тенденцію до зменшення частки трансакційних витрат, що детермінує збільшення кількості угод, і тому обсяг сукупних витрат в економіці може збільшуватися. Проте в Україні внаслідок існування неефективних інститутів, адміністративних бар'єрів і обмежень середні трансакційні витрати залишаються на високому рівні, що обмежує обсяг і кількість угод, призводить до збільшення граничних витрат підприємств, які потрапляють під їх вплив.

Використання трансакційних витрат як інституту економічного аналізу дає змогу для інтерпретації інституціональної рівноваги та її модифікації в перехідній економіці. Практика показує, що класична економічна теорія, у більшості випадків, ігнорує величину трансакційних витрат, де створює перешкоду між фундаментальною теорією та функціонуванням галузевих особливостей обліку. Так, розрахунки Дж. Уолліса і Д. Норта показали, що частка трансакційних витрат у США з 1870 по 1970 р зросла з 25 до 55 % валового національного продукту, то за даними Е. Фурботна і Р. Ріхтера – близько 60 %. Можна зробити висновок, що нехтування даним показником призводить до високого рівня трансакційної неефективності господарської системи в цілому[4, с. 345].

У ринковій економіці попит на інститути виявляють індивіди, групи або суспільство загалом, оскільки суспільні або групові витрати, пов'язані зі створенням і діяльністю інституту, мають бути менші, ніж витрати, що виникають за його відсутності. Тому, на думку С. Малахова, величина трансакційних витрат стає не тільки кількісним показником міри недосконалості ринків, але й кількісним вираженням витрат відсутності інституту. Чим більша величина трансакційних витрат, що характерно для сучасної економіки України, тим вищий попит на інституціональне регулювання, яке не суперечить, а доповнює і навіть в окремих випадках замінює ринкове[1, с. 171].

Тому стало необхідним сформулювати концепт методологічно-облікового виміру трансакційних витрат у галузі тваринництва на вимогу політики сталого розвитку (рис. 1.)

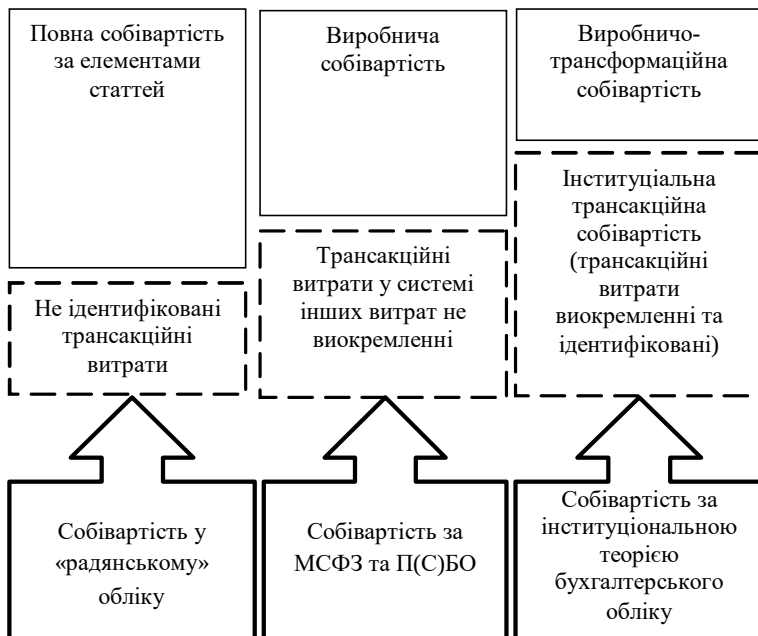


Рис. 1. Концепт методологічного облікового виміру трансакційних витрат у тваринництві на вимогу політики сталого розвитку

Джерело: авторське бачення.

На думку більшості спеціалістів, проблеми української економіки багато в чому пов'язані з великими трансакційними витратами. Як зазначив Д. Норт щодо економік країн СНД, українська економіка вже досягла рівня, коли «на обслуговування угод потрібні величезні ресурси, проте ніяк не може перейти до етапу, коли продуктивність, пов'язана із витратами від торгівлі, зростає ще більше» [2, 3].

У сучасній ринковій економіці України практично будь-який значущий трансформаційний процес передбачає реалізацію його результатів, що пов'язана із виникненням трансформаційних витрат. Тому у своїй основі трансформаційні види діяльності в ринковій економіці України фактично є змішаними, вони охоплюють елементи трансакційних функцій. Можливі випадки, коли останні послаблюються, і тоді в діяльності суб'єктів на першому плані перебувають трансакційні функції, хоча їх можуть супроводжувати й трансформаційні процеси. Тому до трансформаційних витрат належить діяльність, пов'язана із задоволенням яких-небудь потреб у економічних благах, в той час як

трансакційна діяльність спрямована на задоволення специфічної потреби у володінні правами власності на інших.

У національній системі статистичної звітності України інституціональні сектори економіки мають назву: нефінансові корпорації, фінансові корпорації, сектор загального державного управління, домашні господарства, некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства.

Кожен ієрархічний рівень інституціональної структури складається із двох елементів, один із яких має статистичну звітність в Україні, інший потребує його розгляду в межах однієї структурної одиниці. Така система також потребує удосконалення. Наприклад, на четвертому ієрархічному рівні комерційні організації поділені на фінансові та нефінансові корпорації, тобто за характером матеріально-речових потоків (потоків ресурсів). З погляду економічної теорії важливішим є розподіл інституціональних одиниць за критерієм характеру операцій, що можуть мати трансформаційний (виробничий) або трансакційний характер.

Для того щоб використовувати категорію трансакційних витрат в економічному аналізі, необхідно вміти включити даний вид витрат в функціональні взаємозв'язки або залежності з підсумковими показниками функціонування економічних систем (обсяг виробництва, валовий дохід, динаміка цін). Зараз, в Україні, на вимоги МСФЗ визначається лише виробнича собівартість. Разом з тим в структурі витрат сучасна світова частка трансформаційних витрат (що в основному ототожнюється з собівартістю) займає лише 50 % понесених витрат: інші витрати – це трансакційні. В «радянські» часи про такі витрати не йшлося, сьогодні їх ідентифікують, але вони окремо не виділяються у складі собівартості. Проте політика сталого розвитку і ефективного господарювання потребує їх ідентифікації та виокремлення.

Список використаних джерел:

1. Бондаренко О. Л. Издержки институциональных трансакций, их особенности и роль в хозяйственной практике. *Наукові праці Донецького нац. техн. ун-ту*. Сер: Економіка. Вип. 31-3 (117). Донецьк, 2007. С. 171.
2. Класифікація трансакційних витрат. URL: https://pidruchniki.com/16400116/ekonomika/klasifikatsiya_transaktsiynih_vitrat
3. Трансакційні витрати та інститути. URL: https://pidruchniki.com/11151212/ekonomika/transaktsiyni_vitrati_instituti
4. Фуруботн Э. Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории / [пер. с англ. Под ред. В. С. Катькало и др.]. СПб.: Издат.дом СПбГУ, 2005. 702 с.

ОСТАПЧУК С.М., к.е.н.,*старший науковий співробітник відділу обліку та оподаткування,
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»*

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ В КРАЇНАХ ЄС: НЕФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ

Загострення продовольчої проблеми, погіршення екологічної ситуації, стрімке використання, а відтак і скорочення, невідновлюваних природних ресурсів, скорочення біорізноманіття у XX столітті призвело до появи і розвитку концепції сталого розвитку. Сталий розвиток можна класифікувати як розвиток, що відповідає потребам сьогодення без шкоди для здатності майбутніх поколінь. Тобто бажаним результатом є такий стан суспільства, в якому умови життя та використання ресурсів продовжують задовольняти потреби людини, не підриваючи цілісності та стабільності природної системи.

Первинною ланкою в ланцюгу «глобальна економіка – локальна економіка (рівень країн) – галузі народного господарства – підприємство» є суб'єкти господарювання – споживачі природних та інших ресурсів, що здійснюють виробництво продукції та надання послуг. Відтак, на нашу думку, саме від виваженості їх поведінки і раціональності господарської діяльності залежить досягнення сталого розвитку локальної економіки зокрема, і глобальної – загалом.

Невід'ємним елементом управління сталим розвитком є інформаційне забезпечення, яке лежить в основі керованості будь-яким процесом. На рівні підприємства необхідну для потреб управління інформацію формує система бухгалтерського обліку. Однак, як засвідчив досвід країн ЄС, даних статистичної та фінансової звітності недостатньо для управління сталим розвитком економіки. У зв'язку з цим з'являється нефінансова звітність, у якій розкривається інформація про навколишнє середовище, соціальне забезпечення та управління (Environmental, Social and Governance information або скорочено ESG).

Виділення цих трьох сфер звітування, пов'язане з тим, що сьогодні європейські та багатонаціональні компанії настільки розширилися, що здійснюють значний вплив саме на економіку, навколишнє середовище, соціальне забезпечення та права людини по всьому світі, а також, безпосередньо здоров'я жителів територій, на яких розміщені їх виробничі потужності.

Нефінансова звітність також тісно пов'язана з концепцією корпоративної соціальної відповідальності, яка має пряме відношення до забезпечення сталого розвитку. Дані такої звітності є підставою для оцінки реалізації на практиці корпоративної соціальної відповідальності компанії.

Для самих компаній нефінансова звітність – це спосіб покращити управління ризиками та довгострокові соціальні, екологічні, фінансові показники і конкурентоспроможність. Для територіальних громад та громадян, які постраждали від діяльності компанії, розкриття нефінансової інформації

дозволяє їм відстоювати свої права та відновлювати довіру до бізнесу. Для інвесторів та зацікавлених сторін нефінансова звітність також є способом зміцнення стабільності та передбачуваності діяльності компанії на фінансових ринках.

На нашу думку, важливим є те, що нефінансова звітність доповнює фінансові дані бухгалтерського обліку, забезпечуючи кращий рівень їх розуміння та сприйняття користувачами звітності. Посилення відносності грошового вимірника в обліку внаслідок відміни золотого стандарту долара Міжнародним валютним фондом у 1978 році, постійної інфляції, фінансово-економічних криз, превалювання віртуальної економіки над реальною, призводить до викривлення даних фінансової звітності. Зокрема, активи необхідні для життєдіяльності людини (земля, вода, інші природні ресурси) отримують меншу вартість у грошовому вимірнику в порівнянні з активами віртуальної економіки (соціальні мережі, інформаційні бази та інші).

В ЄС законодавчим кроком щодо впровадження не фінансової звітності стало прийняття Директиви 2014/95/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 22 жовтня 2014 року про внесення змін до Директиви 2013/34/ЄС щодо розкриття нефінансової та різноманітної інформації окремими великими підприємствами та групами (EU Non-Financial Reporting Directive 2014/95/EU) [1]. Дана Директива сприяє ширшому використанню нефінансової інформації на вищих ланках управління, та, на наш погляд, доводить необхідність комплексного використання грошового та інших вимірників для формування інформаційного забезпечення сталого розвитку. Крім того, в окремих країнах ЄС прийнято додаткове законодавство, спрямоване на виконання вимог Директиви 2014/95/ЄС. Відтак деталізація нефінансової інформації, що розкривається, може бути різною.

Поки що нефінансову звітність в країнах ЄС складають компанії, які відповідають певним критеріям з чисельністю працівників 500 та більше осіб (Великобританія, Італія, Німеччина, Франція) або 250 та більше працівників (Данія, Швеція). Найбільш широкого розкриття інформації щодо ESG вимагає законодавство Італії та Франції. Наприклад, щодо екологічних питань, законодавство Італії вимагає звіту про використання поновлюваних джерел та / або невідновлюваної енергії (табл. 1).

Зазначимо, що наразі в Директиві 2014/95/ЄС від 22 жовтня 2014 року [1] недостатньо чітко визначено поняття «суттєвість» а, отже, обсяг інформації, яка повинна бути надана у звітах може бути різним. Як наслідок, існує ймовірність невідповідності нефінансової звітності компаній та юрисдикцій.

Сьогодні головним завданням для країн ЄС є забезпечення інтеграції нефінансової інформаційної системи з іншими видами звітності – фінансовою та статистичною. В Україні нефінансова звітність лише перебуває в зародковому стані, що, з одного боку, вимагає прийняття необхідного для її розвитку законодавчого забезпечення, а з іншого, – переймання досвіду розвинутих країн у сфері звітування щодо впливу на навколишнє середовище, засад соціального забезпечення та управління.

Таблиця 1

Розкриття у нефінансовій звітності країн ЄС інформації про вплив діяльності компанії про навколишнє середовище

Країна	Нефінансова інформація, що розкривається
Велико-британія	Нефінансова звітність повинна містити, як мінімум, інформацію, що стосується екологічних питань.
Італія	Щодо екологічних питань, принаймні наступна інформація повинна бути надана: - використання енергетичних ресурсів (відмінність між відновлюваною та невідновлюваною енергією) та водокористування; - викиди парникових газів та забруднення повітря; - вплив основних ризиків, пов'язаних з діяльністю компанії на навколишнє середовище, здоров'я та безпеку, оцінюється, де це можливо, виходячи з реалістичних середньострокових перспектив.
Німеччина	Нефінансова звітність повинна містити, як мінімум, інформацію, що стосується наступних екологічних питань: 1. Використання природних ресурсів; Компанія розкриває, якою мірою використовує природні ресурси в своїй діяльності (наприклад, обсяги споживання води, використання ґрунту, відходів, енергії, викидів, землі та біорізноманіття, а також викидів від життєвого циклу продукції та послуг. 2. Управління ресурсами; Компанія розкриває, які якісні та кількісні цілі вона поставила перед собою у зв'язку з ефективністю використання ресурсів, відновлюваних джерел енергії, збільшенням продуктивності сировини та скороченням використання екосистемних послуг, та як ці цілі були виконані або будуть досягнуті в майбутньому. 3. Викиди, пов'язані з кліматом; Компанія розкриває інформацію щодо викидів парникових газів відповідно до Протоколу про парникові гази або стандартів, що ґрунтуються на ньому, і визначає цілі, які вона поставила перед собою для скорочення таких викидів.
Франція	Загалом, законодавство вимагає від усіх компаній надавати інформацію, необхідну для розуміння позиції компанії, її розвитку, фінансової та економічної діяльності та впливу її діяльності. Зокрема, розкриваються такі позиції: - наслідки впливу діяльності компанії на навколишнє середовище; - вплив діяльності компанії, а також її послуг та продуктів на зміну клімату; - зобов'язання щодо сталого розвитку, економіки замкнутого циклу та запобігання харчових відходів.

Джерело: систематизовано автором на основі [2].

Список використаних джерел:

1. Directive 2014/95/EU of the European Parliament and of the Council of 22 October 2014 amending Directive 2013/34/EU as regards disclosure of non-financial and diversity information by certain large undertakings and groups (Text with EEA relevance). URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32014L0095>
2. Comparing the implementation of the EU Non-Financial Reporting Directive in the UK, Germany, France and Italy / Claire Jeffery with the support of Jade Tenwick and Ginevra Bicciole. Editor: Filip Gregor. November 2017. URL: <http://www.purposeofcorporation.org/comparing-the-eu-non-financial-reporting-directive.pdf>

ПАНИЧ О.І.,*студентка групи ЕКФ-32,**Львівський національний університет імені Івана Франка***СТРАХУВАННЯ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕЛЕМЕНТ ФІНАНСОВОЇ
БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА**

Основою ефективного розвитку підприємництва є забезпечення фінансової безпеки як найважливішої складової економічної безпеки підприємства. Адже саме вона спонукає до підтримання найважливіших фінансових показників на такому рівні, який створить передумови ефективного функціонування суб'єкта господарювання. Тому потрібно приділяти значну увагу дослідженню фінансової безпеки підприємства, яка безпосередньо пов'язана з рівнем розвитку страхової галузі.

Забезпечуючи захист майнових інтересів суб'єктів підприємницької діяльності, страхування широко використовується для забезпечення майнової відповідальності та є важливим елементом формування безпеки підприємництва. У високорозвинених країнах страхова сфера стає системоформувальним чинником розвитку підприємництва та вагомим джерелом венчурного капіталу. Переважно капітал страхових компаній цих країн спрямовується у галузі з високими темпами росту та інтенсивним розвитком. У страхуванні прихований резерв економічного сприяння підприємництву, інноваційним проектам підприємств та зміцнення економічної безпеки суб'єктів підприємницької діяльності в Україні.

Проблемі визначення ролі та місця страхування в економіці України присвятили свої роботи такі відомі науковці, як Н. Внукова, В. Базилевич, О. Залетов, С. Осадець, А. Мокій, М. Клапків та ін. Крім того, вони акцентували увагу не тільки на ролі страхування в економічній системі, але й у розвитку певної галузі зокрема. Проте вони не окреслили чітко вплив страхування на фінансову безпеку підприємства. Тому важливо встановити зв'язок між категоріями “страхування” та “фінансова безпека” підприємства та дати їм

оцінку, а також визначити вплив та роль страхування в забезпеченні фінансової безпеки підприємства.

Фінансова безпека визначається як ступінь захищеності фінансових інтересів, рівень забезпеченості суб'єктів усіх рівнів управління фінансовими ресурсами, стан складових фінансового ринку, якість фінансових інструментів і послуг, стан фінансових потоків в економіці, що дозволяє вважати її одним із найважливіших системоутворюючих елементів економічної безпеки держави [1].

Фінансова безпека підприємства як важлива складова економічної безпеки підприємства є таким станом підприємства, що:

- 1) забезпечує оптимальне залучення та ефективне використання фінансових ресурсів підприємства;
- 2) уможливорює забезпечити фінансову стійкість, платоспроможність, ліквідність та достатню фінансову незалежність підприємства у довготривалому періоді;
- 3) уможливорює ідентифікувати небезпеки та загрози стану підприємства і розробляти заходи щодо їх вчасного попередження чи усунення;
- 4) має бути оцінена кількісними та якісними показниками, які мають граничні значення;
- 5) дає змогу самостійно розробляти та впроваджувати фінансову стратегію на підприємстві.

Узагальнивши ці підходи, можна сказати, що фінансова безпека підприємства – це такий стан захищеності підприємства від негативного впливу зовнішніх та внутрішніх фінансових загроз, що уможливорює забезпечити його стабільний розвиток на довготермінову перспективу. Одним із способів досягнення такого стану захищеності підприємства є страхування. На думку науковців Д. Біленчука і О. Павлюка [2] та ін., “страхування” використовується в сучасній українській термінології, не переносючи необхідне позитивне, з емоційної точки зору, забарвлення. Адже основою вищенаведеного терміна є корінь “страх”, що, по суті, асоціюється з певними негативними емоціями, побоюванням перед невідомим майбутнім. На практиці страхування, виконуючи свої функції, захищає суб'єктів підприємницької діяльності від різних ендогенних та екзогенних ризиків, забезпечуючи безперебійний процес виробництва та стабільне зростання ринкової вартості підприємства у поточній і стратегічній перспективах. Це досягається шляхом відшкодування страховою компанією вартості понесених фінансових та матеріальних витрат і в такий спосіб дає можливість зменшити фінансове навантаження на суб'єктів господарської діяльності. Тож страхування, виконуючи свої базові функції, є невід'ємним елементом економічної, зокрема фінансової безпеки суб'єктів підприємницької діяльності.

Для українських підприємств все більше відкриваються нові експортні можливості, тому експортери більшою мірою потребують страхового захисту їх відповідальності за якість виробленої ними продукції. Враховуючи, що задоволення можливих позовів проти них відповідними міжнародними судовими інстанціями може вимірюватися мільйонами та десятками мільйонів євро, то страхування є єдиним засобом уникнення погіршення фінансового

стану підприємств внаслідок таких судових рішень. У той же час внаслідок низького освоєння (не більше 10 %) страхового поля України (лише 10 % потенційних ризиків передаються на страхування), підприємства залишають за собою непомірно велику частину існуючих ризиків, настання яких може негативно вплинути на їхню фінансову безпеку.

У сучасних складних умовах ведення господарської діяльності недооцінюється роль страхування у зміцненні економічної безпеки підприємництва в умовах недовісти інституцій держави у захисті бізнесу від кримінальних посягань, так званого “рейдерства”, корупційних та дискримінаційних дій представників органів державної влади шляхом страхування великими акціонерами титульних прав на акції [3].

Особливо ці чинники ризику впливають на сектор малого та середнього підприємництва, адже його розвиток в умовах недосконалої конкуренції залишається високо ризиковим з відповідним зростанням для них вартості кредитних ресурсів як джерела інвестування. Для того, щоб запобігти ризикам неплатежу за кредитами господарюючі суб’єкти повинні страхувати свої кредитні ризики. Оскільки це дасть змогу в періоди низької ринкової кон’юнктури на їхню продукцію здійснити сплату відсотків чи суми кредиту за рахунок страхових компаній. Такі заходи дають можливість підприємству скеровувати свої фінансові ресурси на стабілізацію фінансового стану.

Варто зазначити, що страхування сьогодні не розглядається підприємствами як дієве джерело кредитних ресурсів. Як доводить світова практика, воно здатне забезпечити доступ підприємств до фінансово-кредитних ресурсів та конкурентних позицій на зовнішніх ринках.

Одним з механізмів ефективного захисту майнових інтересів підприємств-страхувальників у розвинених державах світу є створення страхових гарантійних фондів у формі неприбуткових державних чи комунальних організацій. Одночасно ці інституції виконують роль додаткового елемента системи фінансово-кредитного сприяння розвитку підприємництва. Фінансові ресурси цих фондів формуються за рахунок обов’язкових відрахувань від сум, які поступають до страхових компаній від того чи іншого виду страхування. Управління фондами та прийняття рішень щодо переліку економічних ризиків суб’єктів підприємницької діяльності, які підлягають відшкодуванню, а також рішень щодо виплат страхових сум здійснюються радою такого гарантійного фонду [3].

Важливою може стати роль страхових гарантійних фондів у зміцненні безпеки підприємницької діяльності шляхом покриття таких ризиків, як: втрата прибутку; збитки від виробничих перерв; неплатежі контрагентів; неповернення кредиту чи позики; ризики, пов’язані з зовнішньоекономічною діяльністю підприємств тощо.

Отже, існує тісний взаємозв’язок між категоріями “страхування” та “фінансова безпека”. Адже страхування як засіб убезпечення від ризиків є важливим елементом концепції фінансової безпеки. Саме йому належить важлива роль у створенні фінансової безпеки підприємства, що уможливорює забезпечити його стабільний розвиток на довготермінову перспективу.

Список використаних джерел:

1. Барановський О. І. Фінансова безпека. К.: Фенікс, 1999. 338 с.
2. Біленчук Д. П., Павлюк О. С. Убезпечуватися чи страхуватися? Новітній погляд на стару проблему. *Страхова справа*. 2003. № 4(12). С. 5.
3. Пойда-Носик Н. Н., Бачо Р. Й. Страхування як важливий елемент фінансової безпеки. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/7744/1/31.pdf>

ПЕТРОВСЬКА С.А., к.е.н.,*викладач кафедри соціально-економічних дисциплін,**Харківський національний університет внутрішніх справ, Сумська філія***ЗАКУТАЙЛО А.О., студентка 3 курсу,***Харківський національний університет внутрішніх справ, Сумська філія***ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ**

Український страховий ринок порівняно з провідними країнами, де він розвивається протягом кількох століть, ще молодий і перебуває у стадії формування.

Ринок страхування є важливою складовою фінансового ринку, але його розвиток відбувається досить повільно.

У зв'язку з нестабільною політичною та економічною ситуацією в Україні погіршилося становище і страхового ринку.

Його подальший розвиток стримується низкою актуальних проблем:

- низька довіра суспільства до страхових компаній;
- політична нестабільність в країні;
- низька якість і вузький спектр страхових послуг, демпінг цін;
- проблема компенсації населенню коштів по договорах змішаного страхування життя, укладених ще за радянських часів;
- нерозвиненість національної страхової інфраструктури.

Проблема компенсації населенню коштів по договорах змішаного страхування життя, укладених ще за радянських часів, відома давно, вона не є простою і потребує комплексного вирішення не тільки на рівні страхового ринку.

Важливим є підвищення темпів зростання окремих видів страхування, поліпшення якості послуг, впровадження нових продуктів. Невідкладним також є питання про розробку страхового кодексу, що дало б можливість посилити відповідальність за фіктивне банкрутство.

Перспективи розвитку ринку страхування в Україні залежатимуть від подальшого удосконалення законодавчої бази, що регулює не тільки сферу страхування, а і загалом всі види діяльності, зокрема розвитку недержавного пенсійного страхування, страхування життя, медичного страхування, іпотечного кредитування, діяльності банків та їх впливу на страхування, а також від створення сприятливої системи функціонування інституту страхових

посередників, покращення страхової культури та підвищення довіри до страховиків.

Вивчення та аналіз потреб і проблем страхового ринку України вже вкотре свідчить про їх тісний взаємозв'язок із загальноекономічними проблемами.

Частина цих проблем притаманна і для інших секторів фінансового ринку (наприклад, проблеми економічного характеру й організаційно-правові проблеми), інша частина – характерна лише для страхового ринку. Велика кількість цих проблем пояснюються передусім прагненням страхових компаній максимізувати прибуток, незважаючи ні на довгострокові інтереси галузі, ні на професійну етику.

Аналіз сучасного стану, тенденцій і проблем розвитку вітчизняного страхового ринку свідчить про певні здобутки та численні недоліки, притаманні функціонуванню як окремих страхових компаній, так і всієї системи страхування.

Розвиток ефективного страхового ринку України потребує розв'язання багатьох вищевказаних проблем.

Перспективним напрямом розвитку страхового ринку в Україні має стати впровадження довгострокових видів страхування та дотримання норм антимонопольного законодавства. Суттєвим гальмом у розвитку страхової справи в Україні є те, що в країні недостатньо розвинута інфраструктура страхового ринку.

Зростання попиту на страхові послуги, активна державна підтримка страхування, розвиток інфраструктури ринку страхування сприятимуть підвищенню інвестиційного потенціалу страхового ринку України.

Список використаних джерел:

1. Музика О. М. Стан та тенденції розвитку страхового ринку України. *Збірник науково-технічних праць НЛТУУ*. Львів. 2008. С. 246-255.
2. Стратегія розвитку страхового ринку України на 2011-2020 роки. URL: http://ufu.org.ua/ua/about/activities/strategic_initiatives/5257

ПРАСОЛОВА С.П., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів та банківської справи,
Полтавський університет економіки і торгівлі

ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ДОСЯГНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ РІВНОВАГИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ У ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Необхідність забезпечення стабільного економічного зростання, структурних зрушень у національній економіці у посткризовий період висуває на перший план проблему генерування банківських ресурсів і спрямування їх у реальний сектор. Роль банків в структурній модернізації української економіки

також посилюється і внаслідок низького інвестиційного потенціалу держави, недостатнього рівня розвитку фінансового ринку і обмежених власних можливостей підприємств. Відповідно, стійкий розвиток економіки, у т.ч. її важливої ланки – банківської системи, стає ключовою проблемою сучасності. Адже нестабільність національних економік, які посилюються нестабільністю розвитку банківських систем окремих країн, призводять до національних банківських криз, які мають дестабілізуєчий вплив і на стан економічного розвитку країни.

Саме тому, вирішення проблеми запобігання банківських криз та забезпечення подальшого розвитку економіки країни, такі вітчизняні науковці як В.В. Коваленко, Т.В. Майорова та інші пов'язують із створенням дієвого механізму забезпечення фінансової стійкості як окремих банків, так і всієї банківської системи [3; 4, с. 288-298]. При цьому, узагальненим показником фінансової стабільності банківської системи Л. О. Примостка, М. І. Дибя, І. В. Краснова та інші науковці вважають індекс концентрації капіталу, виходячи з його економічного призначення [1, с. 114]. Адже саме негативні зміни індексу концентрації капіталів є наслідком критичного накопичення дисбалансів у банківському секторі та вказують на формування негативних диспропорцій у банківській системі країни у кризові періоди.

А саме, як свідчать дані табл. 1, на кінець 2016 року у банківській системі України сформувалася надмірна концентрація банківського капіталу у групі банків з державною власністю та у банках іноземних банківських груп. Такий рівень концентрації власних капіталів державних банків та банків іноземних банківських груп (узагальнений показник фінансової стабільності, розрахований як індекс Херфіндала-Хіршмана (ННІ)¹, досяг відповідно, 756 та 117 у 2017 році (ряд. 4 табл. 1) за найгірших значень індикаторів їх фінансових ризиків у 2016 році (ризик неплатоспроможності, ряд. 1 табл. 1; кредитного ризику, ряд. 2 табл. 1 та високого рівня збитковості їх діяльності, ряд. 3 табл. 1).

З іншого боку, група вітчизняних банків з приватним капіталом, маючи найбільш низький рівень збитковості їх діяльності у кризових 2015 та 2016 роках, мали і надзвичайно низький рівень концентрації їх капіталів (13 у 2017 році, ряд. 4 табл. 1) внаслідок виведення з фінансового ринку значної їх кількості. Таке зменшення кількості вітчизняних банків з приватним капіталом шляхом здійснення непрозорих процедур їх ліквідації, націоналізації Приватбанку у 2016 році, свідчить про формування в Україні на початок 2017 року гомогенної, недиверсифікованої структури банківського ринку, за якої частка держави у банківському секторі на кінець 2018 року досягла 59,7 % (ряд. 5 табл. 1), що на початок 2019 року стало основним негативним наслідком реалізації кризи банківської системи України у 2014-2017 роках.

¹ $ННІ = \frac{\sum_{i=1}^n k_i^2}{n}$; де: k_i – частка капіталу i -го банку в загальній сумі капіталу банківської системи, %; n – кількість банків.

Таблиця 1

**Оцінка формування основних диспропорцій у банківському секторі
України у 2015-2018 роках**

Показники	Значення, в %			
	на 01.01. 2016 р.	на 01.01. 2017 р.	на 01.10 ² . 2017 р.	на 01.01. 2019 р.
1. Співвідношення власного капіталу і активів:				
– у банках з державною власністю,	2,58	5,91	11,38	5,65
– у банках іноземних банківських груп,	7,48	14,64	15,28	11,14
– у вітчизняних банках з приватним капіталом	11,81	13,45	15,89	13,53
2. Співвідношення резервів під знецінення кредитів і кредитів та заборгованості клієнтів:				
	68,79	132,68	143,41	159,59
– у банках з державною власністю,	56,64	67,93	59,11	53,27
– у банках іноземних банківських груп,	17,17	22,79	19,08	20,45
– у вітчизняних банках з приватним капіталом				
3. Рентабельність (збитковість) активів:				
– у банках з державною власністю,	-7,63	-25,55	0,08	1,19
– у банках іноземних банківських груп,	-9,71	-6,94	0,01	0,73
– у вітчизняних банках з приватним капіталом	-0,78	-0,02	0,54	1,86
4. Рівень концентрації капіталу, всього:	1082	543	886	756
у тому числі:				
– у банках з державною власністю,	69	318	756	593
– у банках іноземних банківських груп,	354	204	117	137
– у вітчизняних банках з приватним капіталом	659	21	13	26
5. Питома вага сукупних активів групи у їх загальному підсумку:				
– банків з державною власністю,	28,09	52,50	55,98	59,70
– банків іноземних банківських груп,	35,67	34,66	31,36	28,50
– вітчизняних банків з приватним капіталом	36,24	12,84	12,65	11,80

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності банків України [2].

Формування таких диспропорцій у банківській системі України, за свідченнями Рашкован В. та Корнилюка Р., призводить до зростання концентрації банківського сектору, зниження рівня конкуренції на банківському ринку та відповідного посилення монополізації та фінансової нестабільності в Україні [5, с.32]. У подальшому це призвело до загострення структурної проблеми олігополізації української економіки, що потребує імплементації комплексу антимонопольних і макропруденційних заходів, орієнтованих на

² Дані за групами банків на 01.01.2018 року в офіційних матеріалах НБУ не наведені.

формування банківського ринку, стійкого до циклічності економічного розвитку та негативних зовнішніх впливів.

На нашу думку, подолання зазначених негативних тенденцій потребує запровадження ефективних інструментів, орієнтованих на досягнення фінансової рівноваги банківської системи, а саме:

- для уникнення негативних диспропорцій у структурі банківської системи України необхідним є підвищення рівня концентрації капіталу саме у групі вітчизняних банків з приватним капіталом шляхом зосередження індивідуальних капіталів власників цих банків більш високими темпами, ніж в середньому по банківській системі, шляхом їх нарощування та перерозподілу на основі активізації таких процедур реорганізації банків, як злиття та поглинання;

- у посткризовий період для банків, які кредитують малий і середній бізнес, запровадити коефіцієнт підтримки щодо мінімальних кількісних вимог до статутного і регулятивного капіталів банків на рівні не нижче 0,75, а для малих і середніх місцевих банків ці вимоги скоротити не менше ніж у три рази з тим, щоб забезпечити рівноправний розвиток різних регіонів України (як інвестиційно привабливих так і ні);

- обмеження надмірного прийняття ризику окремими групами банків (особливо державними) та системно важливими банками для усунення проблеми монополізації банківського сектору шляхом встановлення додаткових вимог до власного капіталу (буферів системної важливості, які планується запроваджувати з 2020 року), особливо за умов, коли на кінець 2018 року співвідношення власного капіталу та сукупних активів у банках з державною власністю не перевищувало 5,65 % проти 13,53 % у банків з приватним українським капіталом (ряд. 1 табл. 1).

Отже, для успішного виходу України з кризи необхідним є створення незалежної фінансової системи країни, орієнтованої на внутрішній кредитний потенціал. Для цього важливим є забезпечення фінансової стабільності банківської системи з тим, щоб забезпечити її здатність протистояти зовнішньому і внутрішньому впливу, тобто з урахуванням впливу ризиків і циклічного розвитку економіки. Мова йде про удосконалення якісних характеристик процесів перетворення доданої вартості на капітал та формування такої його якісної структури, яка дозволить банкам, зберігати стійку рівновагу та надійність протягом тривалого часу з метою забезпечення загальної фінансової стабільності.

Список використаних джерел:

1. Банківська система України: інституційні зміни та інновації: кол. моногр. / [Л. О. Примостка, М. І. Діба, І. В. Краснова та ін.]; за заг. ред. Л. О. Примостки. К.: КНЕУ, 2015. 434 с.
2. Балансові звіти банків. Офіційне інтернет-представництво НБУ. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&
3. Коваленко В. В. Роль банків у забезпеченні сталого розвитку реального сектору економіки України: монографія / За ред. В. В. Коваленко. Одеса, ОНЕУ, 2016. 244 с.

4. Майорова Т. В. Інвестиційний процес і фінансово-кредитні важелі його активізації в Україні: монографія. К.: КНЕУ, 2013. 332 с.
5. Рашкован В., Корнилюка Р. Концентрація банківської системи України: міфи та факти. *Вісник Національного банку України*. 2015. № 12(234). С. 6-38.

РИБАКОВСЬКА О. О., студентка 5 курсу УІД та МП,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

СОВА О.Ю., к.е.н., доцент,
*доцент кафедри національної економіки та фінансів,
Університет економіки та права «КРОК»*

ПЕРСПЕКТИВИ КРЕДИТУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Аграрний сектор економіки України потребує формування ефективної системи інвестиційного забезпечення та є перспективним напрямом інвестування капіталу, який дозволить не тільки отримати, в порівняно короткий термін, прибуток від вкладених інвестицій, а й сприятиме позитивному розвитку національної економіки України.

Нині переважна частина сільськогосподарських підприємств не спроможна ефективно вести господарську діяльність без залучення інвестицій. Відтак, обмеженість власних коштів аграрних підприємств вимагає залучення додаткових (зовнішніх) джерел фінансування у вигляді кредитів і позик.

Інвестиційний кредит розглядається як форма інвестиційного забезпечення виробничої господарської діяльності, що здійснюється з метою реалізації розширеного циклу відтворення й спрямована на збільшення капіталу як позикодавця, так і позичальника [1].

Досвід банківського кредитування підприємств аграрної галузі в Україні свідчить про те, що збитковість галузі, відсутність ліквідної застави, висока ймовірність неповернення кредитів та недосконалість законодавчих механізмів робили їх непривабливими для банків. Значний ризик неповернення кредитів змушує банки встановлювати високу відсоткову ставку за цими кредитами. Наявний процес кредитування сільськогосподарських підприємств комерційними банками все ще залишається досить ускладненим, а також потребує від підприємств великої кількості необхідних документів та їх тривалого розгляду,

Ситуація також ускладнюється тим, що банківські кредити неспроможні повною мірою забезпечити потреби сільськогосподарських підприємств у кредитних ресурсах; головним чином банківські кредити видаються на короткочасний середньостроковий період; регулювання кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств є малоефективним, а державна підтримка – недостатньою; незадовільні обсяги надходження кредитних ресурсів в аграрну сферу через жорсткі умови та високі відсоткові ставки [2].

До основних недоліків розвитку інвестиційного кредитування в Україні можна віднести: власне недосконалість розвитку самої банківської системи, в першу чергу через проблеми з отриманням довгострокових кредитів, низьку капіталізацію, високу відсоткові ставки та складні умови та складна процедура надання кредиту.

Також найбільш характерними тенденціями кредитування аграрної галузі у 2017–2018 рр. є такі:

1) банківське кредитування у загальній структурі фінансування агровиробників конкурувало з товарними кредитами; ті клієнти, які не змогли домовитися з банками, отримали відстрочки від постачальників товарів, профінансувавши посівну;

2) активним фінансуванням аграрної галузі займається досить обмежене коло банків, переважно банки з іноземним капіталом;

3) банки активізувалися щодо укладання й запуску партнерських програм з постачальниками засобів захисту рослин, добрив, насіння;

4) аграрні розписки набули більшого розголосу, ніж у попередні роки, що дало змогу залучити 1,1 млрд. грн. під цей інструмент.

Проаналізувавши стан банківського кредитування АПК можна запропонувати такі шляхи для сприяння розвитку банківського кредитування:

- підвищення мотивації банків, що формується під впливом допустимого рівня кредитного ризику, реального попиту позичальників на банківський кредит, наявної ресурсної бази кредиторів;

- заходи із боку держави та банківської системи, спрямовані на розвиток дієвого інтеграційного механізму взаємодії з аграрним сектором економіки;

- розробка і застосування всіх можливих джерел для залучення капіталу під час кредитування сільського господарства;

- вирішення майнового і земельного питань, а також проблем наявних заборгованостей сільськогосподарських підприємств [3].

Отже для активізації банківського кредитування підприємств агропромислового комплексу необхідно перш за все удосконалити нормативно-правову базу з питань банківського кредитування, спростити процес отримання кредитів для підприємств аграрного сектору, вдосконалити механізм здешевлення кредитів, використовувати різноманітні економічні стимули до банків, що кредитують аграрний сектор, нові форми гарантування банківського кредитування, а також розвивати послуги страхування майна, та різного роду ризиків в аграрному секторі.

Список використаних джерел:

1. Погріщук О. Б. Інвестиційне кредитування в системі інвестиційного забезпечення розвитку аграрного сектору. *Агросвіт*, 2017. № 21. С. 35-40.
2. Артем'єва О. О. Банківське кредитування АПК: сучасний стан та перспективи розвитку. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. № 21. С. 13-18.
3. Батракова Т.І. Кредитування агропромислового комплексу України: проблеми і перспективи *Економіка і суспільство*. 2016. № 7. С. 711-715.

СЕМЕНЮК Р.В.*, студент,
факультет економіки та підприємництва,
Вінницький національний аграрний університет

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ ПІДТРИМКА В УМОВАХ СИСТЕМНОЇ КРИЗИ

Як свідчить практика та теорія господарювання, періодичні короткострокові кризові ситуації являють собою нормальне явище у діяльності підприємств, особливо при нестабільній зовнішньому середовищі. Інша справа, якщо такі кризи набувають затяжного характеру і визначаються деструктивною дією як зовнішніх, так і внутрішніх факторів впливу. Мова іде про те, що в умовах стрімких коливань показників ділової активності зовнішнього середовища настання глибокої кризи на підприємствах відбувається поступово, проте часто неухильно [2].

Наразі ж національне господарство характеризується затяжною соціально-економічною та політичною кризами, які чинять деструктивний вплив на діяльність національних підприємств. Вони носять довгостроковий характер і мають ознаки системної. Про це може свідчити наступне: тотальна корупція державного апарату, побудова корупційної кругової поруки та розгалуженої корупційної ієрархії; фахова дезорієнтація (некомпетентність) управлінців, що виявилися нездатними пропонувати та реалізувати адекватну сучасним стандартам ринкової економіки модель управління на всіх рівнях економіки; процедурна переобтяженість ведення господарської діяльності для підприємств в умовах нестабільного часто змінюваного інституційного середовища; монополізація низки важливих внутрішніх ринків, значний тиск на внутрішній ринок з боку контрабанди та «сірого» імпорту, значна тінізація торгівлі; відсутність ефективної системи контролю за витрачанням бюджетних коштів, непрозора та корумпована система державних закупівель, що значно обтяжило бюджетні видатки; репресивна структура податкової системи та волонтаристське адміністрування податків, що пригнічувало приватну ініціативу бізнесу та ін. [1].

Конкурентна стратегія – це генеральний план дій на тривалий період часу з досягнення стратегічних цілей і переваг над конкурентами, який визначає рахунок чого компанія може досягнути стійких і вигідних позицій проти конкурентних сил, які діють на цільовому ринку, тобто забезпечити умови стійкого функціонування на ньому. При цьому цільовий ринок є тісно вилегленим у ринкову структуру економічної системи і реагує на фактори, які визначають її функціонування [4].

* Науковий керівник – Волонтир Л.О., к.е.н., доцент кафедри моделювання та інформаційних технологій у фінансах, Вінницький національний аграрний університет.

На наш погляд, наразі перед підприємствами стоїть завдання поступового переходу до використання таких конкурентних стратегій, які будуть закладати саме довгострокові умови кризостійкого розвитку. Це вимагає вибудовування відповідної схеми дій щодо їх розробки та запровадження у практику господарювання. До них належать: БКГ, «привабливість ринку / конкурентоспроможність»; «привабливість галузі / конкурентоспроможність»; «стадія розвитку ринку / конкурентна позиція»; «стадія життєвого циклу продукції/конкурентна позиція»; SWOT – аналіз та PEST – аналіз [4]. Також доцільно застосовувати розрахункові методи, такі як: аналіз порівняльних переваг підприємств-конкурентів; методи, що ґрунтуються на основі теорії ефективної конкуренції; інтегральні тощо.

Таблиця 1

Ключові принципи розробки та вибору стратегій підприємств в умовах системної кризи [1-4]

Принцип	Зміст
1	2
цілепокладання, цілеспрямованість	діяльність має бути не лише підтримана «проголошеними цілями, а й керуватися ними безпосередньо.
погодженості	цілі та рівні мають бути погодженими між собою
пріоритетність і достатність	достатність цілі та напрями діяльності мають бути виставлені відповідно до реальної здатності виконання (за ресурсами, компетенціями) та результатів, які вони забезпечують, тобто «не все і одразу», а «згідно обґрунтованих можливостей»
адекватне та вимірне діагностування і оцінювання	методики оцінювання мають бути погоджені між собою, виправдані ресурсами, цілями, можливостями, характеризуватись вимірністю
адаптивність і гнучкість	саме підприємство і його стратегія (від розробки і до реалізації) має чітко реагувати на зміни середовища
компетентність	розробка, вибір, запровадження стратегії, тобто сам процес стратегічного управління конкурентоспроможністю має бути реалізований шляхом орієнтації на компетенцію його учасників
орієнтація на результат	стратегія має бути не абстрактною, а масштабованою і орієнтованою на конкретні, можливі для досягнення результати
оптимальності ризиків	процес розробки і вибору стратегії, а також інших процесів стратегічного управління має враховувати та співставляти витрати вигоди, мету-засоби, компетенції-результати та ін.

Продовження табл. 1

1	2
контрольованість	процес розробки та вибору стратегії має супроводжуватись відповідним механізмом контролю
збалансованість	витікає з необхідності досягнення стійкості та рівноваги між усіма складовими, які охоплює стратегія
керованість	усі елементи стратегії мають бути вибудовані таким чином, щоб ними можна було управляти відповідно до поставлених задач

Важливим аспектом здійснення оцінювання конкурентоспроможності та кризових явищ виступає чітке усвідомлення цілей та рівнів діяльності підприємства, їх структурування, які закладають основу цільового спрямування і самого оцінювання. Так, прийнято розрізняти чотири основні рівні ставлення підприємства до конкурентоспроможності: внутрішньо-нейтральне, ситуативне імітаційне, стратегічне та адаптивностратегічне. Кожен з них показує готовність підприємства запроваджувати реальні конкурентні стратегії, орієнтовані на кризостійке управління. Це, у свою чергу, впливає на методи оцінювання і діагностування, а також і алгоритми обґрунтування стратегій, можливостей до втримання позицій на ринку у періоди криз, які їх характеризують [3].

У процесі формування конкурентних стратегій варто чітко усвідомлювати свої сили у процесі впливу на фактори середовища як основи підтримки та нарощення конкурентних позицій. Тут фактори середовища варто класифікувати на керовані і некеровані. Тобто орієнтувати стратегію на максимально можливе врахування впливу некерованих і адаптацію до них та гнучке управління керованими з урахуванням вже оціненого стану підприємства. З позицій вибору або формування стратегій варто зазначити на необхідності їх комплексного поєднання відповідно до різних класифікаційних ознак та орієнтуючись на етап життєвого циклу підприємства [2].

Отже, в умовах системної кризи національного господарства підприємства мають здійснювати діяльність на основі стратегічного кризостійкого управління, ключовим елементом якого може бути правильно розроблена та обрана конкурентна стратегія. Її вибір залежить від багатьох факторів, таких як: стан економіки країни і галузі в цілому, конкурентний потенціал, становище підприємства на ринку, конкурентні переваги, дії конкурентів, можливості підприємства, застосовні технології тощо, а також вимагає застосування ряду послідовних кроків, чільне місце серед яких посідають: комплексне оцінювання конкурентоспроможності і кризових явищ, аналіз наявних ресурсів та компетенцій, діагностування потенційних можливостей, поділ факторів впливу на керовані/частково керовані/некеровані, розробка систем контролю, параметрів визначення ефективності управлінських рішень, організаційного на нормативного забезпечення. Крім того, підприємство має запроваджувати у

свою діяльність ключові принципи розробки та вибору конкурентних стратегій підприємств, реально запроваджуючи їх у практику. Воно повинно у повній мірі визначити свої конкурентні переваги та оцінити найбільш прийнятну стратегічну конкурентну кризостійку лінію поведінки і чітко реалізувати її у безпосередній тактичній діяльності.

Список використаних джерел:

1. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. М.: ЦЭИМ, 2001. 207 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / пер. с англ.; под ред. Л. И. Евенко. М.: Экономика, 1989. 519 с.
3. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: Монографія; За заг. ред. Ю. Б. Іванова; ХНЕУ. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. 383 с.
4. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 234 с.
5. Волонтир Л., Лоянич Ж. Обліково-аналітичне забезпечення систем економічної безпеки підприємства. Матеріали IV Всеукр. наук.-практ. конф. "Формування стратегії соціально-економічного розвитку підприємницьких структур в Україні" (м. Львів, 22-24 лист. 2018 р.). Львів: Укр. акад. друкарства, 2018. С. 60-62.

СЕМОМЕНКО Н.В., студент 5 курсу УІД та МП,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

СОВА О.Ю., к.е.н., доцент,
доцент кафедри національної економіки та фінансів,
Університет економіки та права «КРОК»

ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ФАКТОР ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Світовий економічний досвід свідчить про те, що ефективний розвиток суб'єктів господарювання та економіки країни загалом неможливий без реалізації інвестиційних проєктів. Це пояснюється тим, що без інвестиційної діяльності неможливо здійснити вагомі зрушення в економіці, підвищити соціально-економічний розвиток країни.

Саме інвестиційна діяльність виступає основоположним чинником зростання економіки, даючи змогу акумулювати тимчасово вільні фінансові ресурси та спрямувати їх на реалізацію різноманітних проєктів з метою отримання майбутньої економічної вигоди. Інвестиційна ситуація в Україні на поточному етапі її економічного та соціального розвитку є вкрай нестабільною та характеризується відсутністю належного обсягу інвестицій через формування не сприятливого інвестиційного клімату в країні. Виходячи з цього, можна стверджувати, що інвестиційна діяльність посідає одне з провідних місць у розвитку будь-якої країни [1, с. 64].

У процесі розбудови ринкової економіки основою розвитку та процвітання країни є формування та реалізація ефективної інвестиційної політики, що дає можливість маневрувати фінансовими ресурсами та швидко адаптуватися до змін зовнішнього середовища.

Процеси глобалізації та інтеграції, що інтенсифікуються останнім часом у світі, визначають напрями розвитку та інтереси всіх країн світу, в тому числі і України. В умовах загострення ринкової конкуренції на міжнародній арені за ринки збуту все більшої ваги набувають питання інвестиційної привабливості регіонів світу та окремих країн. На сьогодні ряд макроекономічних факторів поглиблюють кризові явища в економіці країни, проте це сприяє пошуку нових можливостей та механізмів управління інвестиційною діяльністю на різних рівнях з метою залученню необхідних ресурсів [2, с. 525].

Для України, а саме для стабілізації ринкової економіки та мінімізації ризиків економічних потрясінь, необхідне створення сфери господарювання, яка матиме потребу в елементах, які виготовляються підприємствами та організаціями на її території, та за необхідності, витіснить аналогічний товар який надходить з інших країн.

Інвестиції є невід'ємною частиною сучасної економіки, особливо на її мікрорівні. Зростання ефективності основної діяльності підприємств безпосередньо залежить від їхньої інвестиційної активності, спрямованої на збільшення обсягів виробництва, вихід на нові ринки, розробку нових товарів та послуг тощо.

Більшу частину доходів підприємству приносить безпосередньо операційна діяльність. Однак, ефективною вона може бути тільки при наявності правильно розробленого і реалізованого інвестиційного проекту. Щоб отримати максимальний прибуток від інвестування, необхідним є створення в компанії окремого підрозділу – інвестиційного [2, с. 179].

Невирішеною проблемою залишається стан розвитку фондового ринку. З метою активізації його діяльності необхідно розробити низку дієвих заходів, а саме: забезпечити рівні умови для потенційних і реальних учасників фондового ринку, розробити систему прозорого та справедливого ціноутворення для уникнення існування тіньових схем реалізації цінних паперів. Подальшому вдосконалення та стимулюванню притоку інвестицій сприяють соціально-культурні фактори країни, природні ресурси та можливості і бажання підприємницького сектору розвивати економіку України.

Позитивні зрушення відбуваються і в системі управління регіонами. Усе більше повноважень передається від центральних органів влади на місця. Саме на локальному рівні можуть ефективно та швидко вирішуватися питання інвестування. Проте, місцеві органи влади повинні мати чіткий та логічний механізм реалізації цілей інвестиційної політики, прозорі та зрозумілі інвестору правила гри, що узгоджуються з нормативно-правовою базою в цілому. Крім того, необхідна об'єктивна оцінка внутрішнього потенціалу кожного регіону задля розробки та реалізації стратегічно важливих напрямів та стимулювання розвитку перспективних видів діяльності суб'єктів підприємництва [3, с. 524].

Список використаних джерел:

1. Мордань Є. Ю., Закорко К. С. Сучасний стан інвестиційної діяльності в Україні. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка та менеджмент*, 2017. Випуск № 23, Ч. 2. С. 63-67.
2. Сова О. Ю. Кроки до створення ефективної системи управління інвестиціями на підприємстві. *Стратегічно-інноваційний розвиток суб'єктів економічної системи в умовах глобалізації: Збірник тез I Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції*, Кременчук, КрНУ, 2016. С. 179-181.
3. Харченко Т. Б., Сагайдак Ю. А. Підвищення інвестиційної привабливості регіонів України: стратегічні аспекти та можливості вирішення. *Молодий вчений*, 2017. № 6 (46). С. 523-526.

СИДОРОВА О.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Інститут банківських технологій та бізнесу
ДВНЗ «Університет банківської справи»

ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНЕ УПРАВЛІННЯ СТРАХОВОЮ КОМПАНІЄЮ: ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ

Відсутність достатньої повної та прозорої інформації на фінансовому ринку, функціонування неефективного фінансового ринку призводить до невідповідності в оцінках вартості самим підприємством та ринковим середовищем, зокрема інвесторами, страховими компаніями та іншими.

У загальному вигляді суть концепції управління вартістю підприємства (VBM) полягає в наступному: з точки зору акціонерів (інвесторів) фірми управління нею повинно бути спрямовано на забезпечення зростання ринкової вартості фірми та її акцій, оскільки таке зростання дозволить акціонерам (інвесторам) отримувати для них найбільший у порівнянні з іншими його формами дохід від інвестицій у фірму – курсовий грошовий дохід від перепродажу всіх або частини акцій, що їм належать, або курсовий негрошовий дохід, що відображається в збільшенні вартості (цінності) чистих активів, що належать акціонерам, а, отже, і суми їх власного капіталу [1].

Тобто можна зробити висновок, що сенс концепції VBM в тому, що управління компанією має бути спрямоване на зростання ринкової вартості фірми і її акцій. Тому основним завданням цього підходу до управління є виділення основних чинників, що формують вартість підприємства, а також усвідомлений системний вплив на них з метою збільшення вартості компанії.

Вартісно-орієнтоване управління компанією націлене на збільшення ринкової капіталізації підприємства. На сьогодні, для страхового ринку України проблема його капіталізації стоїть дуже гостро [2].

Вартісно-орієнтований менеджмент може допомогти вітчизняним страховикам з підвищенням ринкової капіталізації всього страхового ринку. Кожна компанія буде нарощувати вартість акцій або часток у капіталі на добровільних засадах, дбаючи про забезпечення інтересів своїх власників, тим самим капіталізуючи весь ринок. Такий підхід буде кращим за примусові заходи з боку держави, щодо збільшення розмірів статутних капіталів та посилення вимог щодо фінансової платоспроможності. Для того, щоб досягти максимізації вартості, необхідно:

- визначити критерії, які ведуть до досягнення мети (чим необхідно управляти);
- навчитися вимірювати і результат, і фактори, що спричиняють одержання цього результату;
- прив'язати менеджерам вартісне мислення – розуміння того, що всі дії повинні бути спрямовані на зростання вартості компанії;
- залучити не тільки керівництво, а всіх співробітників до досягнення загальної мети [1].

Основними принципами, на яких базується концепція вартості VBM, є:

- 1) показником, що оцінює діяльність компанії, є грошовий потік, який генерується самою компанією.
- 2) нові вкладення, слід здійснювати тільки за умови створення нової вартості. Але при цьому, слід враховувати той факт, що створення нових інвестицій можливо тільки тоді, коли рентабельність вкладень вище витрат, які залучені в капітал.
- 3) поєднання активів повинні відповідати вимогам часу, для того щоб забезпечувати максимальні зростання компанії [3].

Відповідно до VBM-підходу основним показником для оцінки результатів діяльності підприємства є його вартість. Цей показник має низку переваг у порівнянні з традиційними критеріями оцінки ефективності діяльності компанії, такими як «чистий прибуток» (табл. 1).

Таблиця 1

Основні відмінності між VBM та чистим прибутком [4]

Чистий прибуток	Вартість компанії
1	2
використовують для оцінки управлінських рішень на етапі поточного управління	використовують для оцінки управлінських рішень на етапі стратегічного управління, але складові показника (економічний прибуток) дозволяють оцінити результати поточного управління
є розрахунковою величиною, яка формується відповідно до облікової політики підприємства (легко піддається маніпуляціям)	не може бути штучно завищена або занижена, оскільки розрахунок показника тісно пов'язаний з планом руху грошових коштів
не дозволяє оцінити рівень платоспроможності підприємства та інвестиційної активності	дозволяє оцінити рівень платоспроможності підприємства та інвестиційної активності

Продовження табл. 1

1	2
враховує в розрахунках лише витрати за користування позиковим капіталом	враховує витрати в розрахунках за користування всіма джерелами фінансування діяльності
не враховує діловий і фінансовий ризики, характерні для діяльності підприємства	враховує діловий і фінансовий ризики, характерні для діяльності підприємства

Таким чином, показник вартості усуває недоліки, властиві показнику чистого прибутку, і, більше того, дозволяє врахувати в розрахунках більшу кількість чинників, що впливають на результат діяльності компанії.

Система показників, що характеризують діяльність компанії в рамках концепції управління вартістю, постійно оновлюється. У міру впровадження сучасних інформаційних технологій, появи нових ідей показники стають все більш об'єктивними і складними [5]. Переваги і недоліки концепції VBM представимо в таблиці 2.

Таблиця 2

Переваги і недоліки концепції VBM [6]

Переваги	Недоліки
Концепцію VBM можливо використовувати як усередині компанії, так і зовнішніми користувачами	При використанні концепції застосовуються різні види показників, що в свою чергу є трудомістким процесом
Може використовуватися як інструмент порівняння	Складність розроблення прогнозів вартості для малого бізнесу
З його допомогою при розподілі ресурсів компанії можна зрозуміти відмінності між інвестиціями, які можуть як створювати вартість, так і не створювати вартість	Витрати управлінського характеру при впровадженні системи в практику управління компанією
Дозволяє аналізувати стратегію підприємства	Складності математичного розрахунку
Вплив на результат діяльності компанії	Складності перекладу бухгалтерських показників на показники, що мають економічний зміст

Таким чином, управління страховою компанією, яке буде базуватися на критерії її вартості, дозволить вирішити не лише проблеми власників щодо зростання їх добробуту, але й дасть можливість вирішити проблеми страхового ринку України, насамперед, підвищити капіталізацію самих страхових компаній і ринку загалом. Щодо безпосереднього застосування в управлінні страховиками цієї концепції, то виникають певні проблеми, враховуючи специфічні характеристики вітчизняного страхового ринку, які унеможливають її використання.

Список використаних джерел:

1. Баранов А. Л. Застосування VBM вітчизняними страховими компаніями: проблеми та перспективи розвитку. *Вчені записки* : зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана» ; відп. ред. А. Ф. Павленко. – Київ : КНЕУ, 2012. – Вип. 14, ч. 2. – С. 162–167.
2. Мендрул О. Г. Управління вартістю підприємства: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2011. 538 с.
3. Емельянов А. М., Шакина Е. А. Основные этапы эволюции концепций управления стоимостью компаний. *Корпоративные финансы*, № 4(8), 2008. С. 73.
4. Value-Based Management в українських реаліях: чи варто вітчизняним компаніям добре вартувати? URL: https://bankchart.com.ua/biznes/rozvitok_biznesu/statti/value_based_management_v_ukrayinskih_realiyah_chi_varto_vitchiznyanim_kompaniyam_dobre_vartuvati
5. Кузнецова И. Д., Кныш И. О. Практическая адаптация VBM-подхода как современного метода оценки стоимости бизнеса. *Приложение к журналу «Современные наукоемкие технологии»*. № 3. 2008. С. 33.
6. Яковлева И. В., Долженкова О. В. Концепция VBM в управлении современной компанией. *Молодой ученый*. 2017. № 46. С. 166-170.

СИНЮТКА Н.Г., к.е.н.,*ст. викладач кафедри фінансів,**Національний університет «Львівська політехніка»***ВАСИЛЮК Т.В., студентка групи ФК-41,***Національний університет «Львівська політехніка»***ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОСТІ ЕЛЕКТРОННИХ ПУБЛІЧНИХ
ЗАКУПІВЕЛЬ PROZORRO В УКРАЇНІ**

Реформа системи публічних закупівель в Україні, що стартувала з пілота Prozorro у 2015 році, вважається найуспішнішою серед інших реформ публічного сектору економіки. Згідно зі статистичними даними OECD, частка державних закупівель у валовому внутрішньому продукті розвинутих економік коливається в діапазоні від 8 % (Швейцарія) до 21 % (Нідерланди). В Україні цей показник складає 13 %, у Польщі – 12 %. Такі значні обсяги засвідчують, що державні закупівлі є важливим інструментом впливу на витрати та споживання суспільства, стимулом для інновацій та нових технологій. Для окремих секторів економіки – сфери охорони здоров'я, освіти, оборонної промисловості – державні закупівлі є найважливішим або єдино можливим джерелом продажів.

Станом на травень 2019 року е-система охоплює закупівельний процес восьми типів закупівель, описаних у Законі України «Про публічні закупівлі» [1]. Електронна система Prozorro [2] з'єднує головний портал із мережею приватних торговельних майданчиків. Дані, отримані у процесі взаємодії з

системою, зберігаються в центральній базі даних, є загальнодоступними і використовуються для здійснення моніторингу.

Доступність даних знижує асиметричність інформації, таким чином стимулюючи посилення конкуренції між підприємцями. Громадський контроль на основі відкритих даних усуває можливості для змов, шахрайства, нецільового використання бюджетних коштів. Задекларованими принципами публічних тендерних процедур в Україні є: добросовісна конкуренція між учасниками, запобігання корупції, економія та ефективність, відкритість та транспарентність на усіх стадіях, недискримінація учасників, об'єктивні та неупереджені пропозиції.

До 2016 року у вітчизняному науковому дискурсі домінував термін державних видатків / закупівель. У відповідності до Закону України публічні закупівлі – це придбання замовником товарів, робіт, послуг у визначеному законом порядку. На наш погляд, поняття «публічних закупівель» є вагомішим в порівнянні з поняттям «державних закупівель», оскільки розширює коло учасників ринку, що через закупівельну діяльність забезпечують потреби не лише держави, але й локальних адміністративних одиниць, в тому числі новостворених територіальних громад. Публічні закупівлі включають закупівлю як товарів, так і робіт та послуг.

Замовники публічних закупівель – це органи державної влади, органи місцевого самоврядування та органи соціального страхування, а також юридичні особи (підприємства, установи, організації) та їх об'єднання, які забезпечують потреби держави або територіальної громади, якщо така діяльність не здійснюється на промисловій чи комерційній основі, за наявності певних ознак (розпорядження бюджетними коштами; державна або комунальна частка у статутному капіталі юридичної особи перевищує 50 відсотків).

Важливо, що застосування електронної системи відповідно до законодавства обов'язкове лише для так званих надпорогових закупівель (товари та послуги на суму зверх 200 тис грн, роботи – понад 1,5 млн грн). У разі здійснення закупівель товарів, робіт і послуг на суму, меншу від 50 тисяч гривень, звіт про укладені договори в системі електронних закупівель не підлягає обов'язковому оприлюдненню в системі ProZorro.

Основним ресурсом для одержання та аналізу інформації про публічні закупівлі є інформаційно-аналітична база електронної системи публічних торгів в Україні Prozorro [2]. За час роботи системи з 01.04.2016 року станом на 01.04.2019 р. вдалося провести понад 3 мільйонів тендерів (2,55 млн – завершених) загальною очікуваною вартістю 2,35 трлн грн. (табл. 1).

Сектор публічних закупівель динамічно зростає упродовж проаналізованого періоду і за об'ємами ринку, темпи росту складають від 117,0 до рекордних 284,62 % у 2017 році. Якщо у 2015 році весь ринок публічних закупівель України складав 211, 2 млрд грн (8,8 млрд дол США), то вже у 2018 перевищив 1 трлн грн (близько 36,5 млрд дол США). Безпрецедентний ріст обсягів публічних закупівель у 4-5 разів у країні за неповних 3 роки в значній мірі має завдячувати саме заснуванню електронного майданчика ProZorro.

Таблиця 1

**Структура кількості процедур та учасників торгів ProZorro в Україні
за період 2016р. – I кв. 2019 року**

Показники	За весь період	В тому числі			
	2016 - I кв. 2019р.	2016р.	2017р.	2018р.	I кв. 2019р.
кількість організаторів, суб'єктів	36030	20120	27070	28340	22420
у % до попереднього періоду	-	153.00	134.54	104.69	107.34
кількість учасників, одиниць	221250	65510	127610	148100	73190
у % до попереднього періоду	-	-	194.79	116.57	115.55
Обсяги ринку публічних закупівель, млрд грн	2350	273.31	777.9	1010	272.2
у % до попереднього періоду	-	117.0	284.6	129.8	119.8
Кількість тендерів, тис од	3090	408.45	1030	1250	350.04
– в т.ч. допорогові, тис.од	2560	355,5	852,6	1020	274
у %% до загальної кількості тендерів	82,8%	87,0 %	82,8%	81,6%	78,3%
в т.ч. надпорогові, тис.од	530	52,95	177,4	230	76,04
у %% до загальної кількості тендерів	17,2%	13,0%	17,2%	18,4%	21,7%
в т ч процедура звітування про укладені договори (неконкурентна закупівля), тис од.	1799,41	128,64	576,08	783,74	310,95
у %% до загальної кількості тендерів	58,2%	31,5%	55,9%	62,7%	88,8%

Джерело: сформовано авторами на основі даних [2].

Для порівняння: ринок РР Польщі у 2015 р за даними польського Офісу Публічних Закупівель оцінювався на рівні 116.3 млрд польських злотих, а у 2016 – 107.4 млрд польських злотих [3], що складає відповідно 29,08 та 26,85 млрд доларів США.

Різке зростання кількості тендерів упродовж 2016-2017 років обумовлене обов'язковістю включення в систему допорогових закупівель (до 200 тис грн) у вигляді процедури звітування про укладені договори з 01 серпня 2016 року та зростанням кількості надпорогових закупівель. Як бачимо, допорогові закупівлі

істотно переважають на ринку – в середньому 82,8 % до загальної кількості тендерів за проаналізований період, тому висновки про справжню конкурентність на ринку публічних закупівель України робити ще зарано. Щоправда, з року в рік цей показник поступово знижується, у I кв 2019 р. становить вже 78,3 %.

На підтвердження нашої гіпотези проаналізуємо дані щодо процедури звітування про вже укладені договори або цілком неконкурентну закупівлю. За законом, у разі здійснення закупівель товарів, робіт і послуг на суму, меншу від 200 тисяч гривень, звіт організатора про укладені договори підлягає обов'язковому оприлюдненню в системі електронних закупівель ProZorro. За період 2016 – I кв 2019 років 58,2 % загальної кількості тендерів є цілком неконкурентними (табл. 1). Зростання показника з 31,5 % у 2016 р до 88,8 % упродовж I кв 2019 р свідчить, на наш погляд, про те, що організатори навчилися обходити тендери шляхом умисного поділу предмету закупівлі на лоти обсягом до 200 тис грн.

Отже, електронна платформа системи публічних закупівель ProZorro має переваги, а саме: пришвидшення функціонування системи закупівель, зменшення паперового документообігу, збільшення конкурентності ринку, зміни структури ринку в бік зростання частки робіт та послуг, зменшення адміністративного тягаря.

Проте функціонування ProZorro супроводжується системними ризиками. Це, зокрема, висока частка неконкурентних процедур, можливий прихований конфлікт інтересів учасників, безпідставне розтягування окремих процедур, сумнівне обґрунтування процедури закупівлі в одного учасника «нагальною потребою», необґрунтоване застосування процедури закупівлі в одного учасника через фальсифікацію умов або поділу предмету закупівлі, наявність дискримінаційних вимог у документації конкурсних торгів, неефективність механізму розгляду скарг тощо.

Список використаних джерел:

1. Про публічні закупівлі: Закон України від 25.12.2015 р. № 922-VIII, поточна редакція від 01.01.2019 р., підстава 2629-VIII: офіц. текст: станом на 10 травня 2019 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19>
2. Інформаційна система сайту Prozorro. URL: <https://bi.prozorro.org/sense/app/>
3. Starzyńska, W. (2018) The Public Procurement and Innovativeness of Economy. The Perspective of Buying Agencies in Poland. Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska Lublin, Sectio H, Vol 52, N 4. DOI:10.17951/h.2018.52.4.103-112.
4. World Bank. 2005. Public Sector Governance and Accountability Series: Public Services Delivery / edited by Anwar Shah. Washington, DC. 220 p. DOI: 10.1596/978-0-8213-6140-5
5. World Bank Group. 2017. Benchmarking Public Procurement 2017: Assessing Public Procurement Regulatory Systems in 180 economies. URL: <http://bpp.worldbank.org/reports>.

СТРІЛЕЦЬ В.Ю., к.е.н.,доцент кафедри фінансів та банківської справи,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ТРАНСПАРЕНТНІСТЬ МАЛОГО БІЗНЕСУ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ РОЗВИТКУ

В сучасних умовах існування інформаційної асиметрії у взаємовідносинах суб'єктів малого бізнесу (далі – СМП) з іншими учасниками фінансового ринку негативно впливає на діяльність малого підприємництва, обмежуючи доступ до фінансового забезпечення. Відкритість і прозорість діяльності СМП, формування повного доступу до результатів діяльності сприяють забезпеченню конструктивної взаємодії у досягненні ключових цілей розвитку. Тому питання досягнення транспарентності малого бізнесу є особливо актуальним на сьогодні.

Термін «транспарентність» наразі є достатньо вживаним у науковій літературі та у перекладі з англійської означає «прозорий». За твердженням Зачосової Н.В. та Куценко Д.М. транспарентність – це рівень відкритості компанії, який досягається шляхом розкриття інформації про структуру організації, ризик-менеджмент, діяльність і її результати [2, с.60]. Потриваєва Н. В., Кореновська Т. О. визначають транспарентність як якісну характеристику інформації чи діяльності в розумінні прозорості, відкритості, гласності, публічності, підзвітності [5, с. 1170]; Єсімов С.С. та Бондаренко В.А. акцентують на тому, що транспарентність є способом забезпечення рівності прав на інформацію, участі в суспільно-політичному житті суспільства, контролю громадян щодо органів влади і управління, розвитку громадянського суспільства [1].

Як справедливо зазначає Кузьменко Д.В., усвідомлення менеджерами необхідності транспарентності бізнесу змушують їх шукати шляхи для кількісного і якісного вдосконалення розкриття звітної інформації [3]. Тому вважаємо, що транспарентність малого бізнесу стосується формування прозорої актуальної та зрозумілої інформативної бази, яка знаходиться у вільному доступі та може використовуватися усіма зацікавленими особами для прийняття відповідних рішень щодо управління, інвестування тощо.

Зазначимо, що в контексті розвитку малого підприємництва України, транспарентність необхідно аналізувати в трьох векторах:

- з позиції можливості побудови інформаційної бази, яка описується характеристиками доступності, прозорості, достовірності, всеохопленості, своєчасності, відкритості;
- з погляду створення відповідного нормативно-правового регулювання, оскільки ця сфера поки є маловрегульованою в Україні та потребує розробки ряду інституційних передумов для реалізації політики інформаційної відкритості суб'єктами бізнесу в Україні;

- як сукупності відносин між різними суб'єктами малого бізнесу та іншими суб'єктами української економіки з приводу організації інституцій транспарентності тощо.

Досягнення транспарентності малого бізнесу вимагає проведення глибокого аналізу з оприлюдненням кінцевих результатів на всіх стадіях життєвого циклу підприємництва. На основі цього аналізу, інформація про розкриття або розповсюдження, про доступність або секретність, про періоди збереження, ліквідації, публікації, доступу тощо, може бути включена до будь-якого публічного запису за допомогою метаданих, і таким чином бути оприлюдненою.

Особливо необхідним є досягнення транспарентності малого бізнесу при взаємодії із кредитними установами. Справедливим є твердження Кузьменка Д.В., що транспарентність бізнесу перетворюється на унікальний, хоча і досить своєрідний актив позичальника, наявність якого може бути суттєвим фактором для виділення боргового фінансування банківською установою [3]. Вважаємо, що в сучасних умовах досягнення транспарентності малого бізнесу не можливе без допомоги та втручання держави у цей процес. Так, уряд має діяти як стратегічний партнер для СМП у зменшенні асиметричності інформації, що перешкоджає банку надавати кредити СМП. Ключовим на сьогодні постає питання створення такої інформативної бази, що сприяла б вирішенню ряду завдань:

- оцінити життєздатність малого бізнесу;
- отримати достовірну оцінку кредитоспроможності СМП;
- мінімізувати ризик невизначеності та можливості отримання збитку кредитними установами;
- знизити операційні витрати при дослідженні потреб фінансування СМП.

Враховуючи галопуючий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, вважаємо що завдання створення необмеженого інформаційного ресурсу для прийняття управлінських рішень щодо фінансового забезпечення розвитку СМП є таким, що може швидко реалізуватися при мінімальних затратах. Погоджуємося з твердженням Єсімова С. С. та Бондаренко В. А., що сучасні інформаційно-комунікаційні технології містять практично необмежений управлінський ресурс і можуть виступати методом в оптимізації системи публічного управління, перетворюють управлінський процес, змінюючи традиційні інститути та механізми на нові вдосконалені й ефективні технології [1, с. 43]. Водночас значна частина нормативно-правових актів, що регулюють питання відкритості, присвячена переважно питанням доступу до інформації про діяльність органів публічного управління або інформаційної відкритості, що є лише одним з елементів відкритості системи публічного управління.

Таким чином, на національному чи регіональному рівні існують стимули для заохочення СМП підвищувати прозорість до задовільного рівня, щоб допомогти акціонерам та кредиторам зробити правильні висновки щодо можливості отримання вигоди від фінансування СМП.

Список використаних джерел:

1. Єсімов С. С., Бондаренко В. А. Транспарентність як принцип діяльності органів публічного управління в умовах використання інформаційних технологій. *Соціально-правові студії*. 2018. Випуск 1. С. 42-49.
2. Зачасова Н. В. Куценко Д. М. Інформаційна транспарентність як фактор впливу на процес управління економічною безпекою фінансових посередників. URL: <http://eprints.kname.edu.ua/38595/1/60-62.pdf>
3. Кузьменко Д. В. Транспарентність як основа розвитку банківського кредитування в Україні. URL: <http://ir.nmu.org.ua/jspui/bitstream/123456789/148627/1/136-137.pdf>
4. Івченко В. В. Транспарентність звітної інформації як запорука сталого розвитку корпоративних структур. *Бізнес-інформ*. 2017. №5. С. 184–190.
5. Потривасва Н. В., Кореновська Т. О. Транспарентність як забезпечення повноти висвітлення інформації у фінансовій звітності. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 8. С. 1169–1171.

УШАКОВА О.А., к.е.н.,

*спеціаліст вищої кваліфікаційної категорії,
викладач циклової комісії управління та адміністрування,
Технічний коледж НУБГП, м. Рівне*

СУЧАСНІ РИСИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Національна економіка, соціальна політика та фінанси знаходяться в умовах фінансової нестабільності. Безперечно це призводить до різкого зниження ефективності інструментів прогнозування і коригування розвитку конкретних сфер і ланок фінансових відносин, які є складними та мінливими.

За таких суперечностей розробити фінансову та економічну стратегію діяльності окремого бізнесу досить просто, тому більшість суб'єктів господарювання, як правило, страхуються у своїх оцінках щодо майбутнього, беручи до уваги переважно гірші очікування, що негативно впливає на економічну ситуацію [1]. Крім того, без надійного і сильного банківського сектору не може бути успішною економічна політика будь-якого уряду. Саме банківська система забезпечує економіку необхідним обсягом фінансових ресурсів, розрахунки суб'єктів господарювання, кредитування економіки, а також реалізацію цілого ряду інших функцій та завдань [2]. Економіка ж України розвивається саме в умовах політичної, інституційної невизначеності та банківської кризи.

На нашу думку, сучасні проблеми, напрями, стратегічні детермінанти соціально-економічного розвитку суттєво залежать від сфер фінансової діяльності суб'єктів господарювання у галузях економіки та гнучкості

міжнародних фінансів. Сформуємо основні орієнтири для розвитку фінансової системи в Україні в умовах фінансово-економічної глобалізації (рис. 1).



Рис. 1. Орієнтири розвитку сфер і ланок фінансових відносин в Україні
Джерело: сформовано автором.

Розвиток фінансового сектору визначає напрями вирішення проблем, що пов'язані з диспропорційністю системи господарювання, що склалась в Україні. Домінантою при цьому має бути необхідність стабілізації державних фінансів як передумови розвитку економіки в контексті вимог до реформування державного сектору на основі цільових державних програм. Вплив держави вимагає максимальної адресності в процесах перебудови економіки, приватизації, фінансової стабілізації, фіскальної консолідації, інвестиційного клімату.

Мезорівень потребує втручання держави у процеси зайнятості на регіональних ринках праці, розвитку інноваційної активності суб'єктів господарювання у розрізі секторів господарства.

Виходячи із сучасних умов господарювання і динамічності зміни розвитку суб'єктів бізнесу, на мікрорівні нагальними є питання економічної безпеки та антикризового управління, одночасного удосконалення та спрощення бухгалтерського обліку, розвиток маркетингових комунікацій, нарощування обсягів виробництва і реалізації продукції вітчизняними товаровиробниками тощо. Фінанси суб'єктів господарювання розвиваються в умовах суттєвого навантаження на фонд оплати праці, що є негативним чинником; також потребує багаторівневого системного підходу облік страхового стажу.

З нашої точки зору, для умов України головну роль сьогодні відіграють механізми управління сучасною державою інститутами, керівництво якими

забезпечує еліта що виховувалась в умовах ідеології СРСР. Ринкові системні трансформації в Україні поєднуються із надзвичайно складними політичними взаємовідносинами між цими інститутами управління, що на нашу думку неефективно.

Такі механізми є інтервальними чинниками, дія яких практично не досліджується у поведінковій економіці на теренах вітчизняної економічної системи, тому не завжди має видимий бік. Мова йде про те, що таке управління не дає імпульсів самовідтворення економічному циклу. Непріоритетними в нашій країні, на жаль є процеси оновлення основного капіталу, розвиток виробничого підприємництва як ринкової системи, практично відсутнє фінансування інновацій, а полеміка навколо приватно-державного партнерства у цій сфері часто є декларативною тощо. Усі екстернальні чинники розвитку української економіки є по суті глобальними і лежать за межами національної економічної системи, проте в цих умовах розвиваються усі інші пострадянські країни. Таким чином, визначення особливостей економічного зростання на фоні світової фінансової і торговельно-промислової кризи має відбуватися з позицій зовнішньоекономічної діяльності та активізації ризик-менеджменту суб'єктів господарювання в ринкових умовах України.

Список використаних джерел:

1. Гесць В. М. Економіка України: ключові проблеми і перспективи. *Економіка і прогнозування*. 2016. № 1. С. 7–22.
2. Мельник Л. М., Мельник Л. В. Сучасний стан і напрямки розвитку банківської системи України. URL: <https://rep.polessu.by/bitstream/123456789/12117/1/38,%20Мельник.pdf>

ХМИЗ О.М.*, студентка 2 курсу,
факультет економіки і управління,
Хмельницький національний університет

ОЦІНКА БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Економічна безпека є важливим компонентом національної безпеки країни. Від її рівня залежить в цілому благополуччя держави. Важливою частиною економічної безпеки є фінансова безпека, зокрема такий її складник, як боргова безпека держави. Боргова безпека – це відповідний рівень внутрішньої та зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування та ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень та оптимального співвідношення між ними, достатній для задоволення нагальних соціально-

* Науковий керівник – Форкун І.В., к.т.н., доцент кафедри фінансів банківської справи та страхування, Хмельницький національний університет.

економічних потреб, що не загрожує суверенітету держави та її фінансовій системі [1].

В умовах ринкової економіки жодна країна не може обійтись без додаткових джерел коштів у вигляді запозичень, і Україна не є винятком, за весь час свого існування розмір державної заборгованості постійно зростає. Основною причиною є складна політично-економічна ситуація в країні, спричинена економічною кризою та окупацією сходів країни.

Основними факторами, які впливають на боргову безпеку, є [2]: обсяг державного боргу, його структура та динаміка; політична та економічна стабільність країни; нормативно-правове забезпечення державного боргу; валютний курс та його стабільність; рівень економічного розвитку держави.

Для наочного аналізу стану показників боргової безпеки, як однієї з найважливіших складових системи фінансової безпеки держави, проаналізуємо динаміку її стану за 2010-2018 роки використовуючи відповідні індикатори оцінки, що надасть можливість описати базисні тенденції фінансової безпеки, порівняти показники до кризового стану та показники сучасного стану боргової безпеки та розробити систему заходів щодо її систематичного забезпечення.

Так, відношення обсягу державного та гарантованого державою боргу до ВВП перевищувало критичне значення у 60 % починаючи з 2014 року. На кінець 2016 р. він досяг рівня 81,1 %. (рис. 1). Такі високі значення даного показника є вкрай небезпечними для економіки країни. Причинами цього стали економічна криза та збройний конфлікт на сході України.



Рисунок 1- Динаміка відношення державного боргу і гарантованого країною боргу у % до ВВП за 2010-2018 роки

Валовий зовнішній борг України станом на 1 січня 2014 року становив 142,7 млрд дол. США, і це був найбільший показник в досліджуваному періоді (рис. 2).

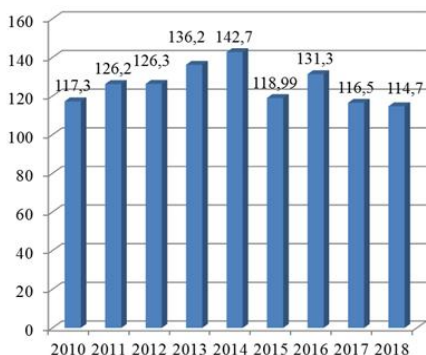


Рисунок 2 - Динаміка обсягу державного зовнішнього боргу
у % до ВВП за 2010-2018 рр.

В умовах випереджаючих темпів зростання валового зовнішнього боргу необхідно розробити обґрунтовані концепції щодо доцільності його залучення. Україна в сучасних умовах розвитку економічних процесів не в змозі собі дозволити обслуговування великого боргу внаслідок низького запасу ліквідності та зниження міжнародних резервів НБУ [3].

Наступним індикатором, на якого варто звернути увагу при дослідженні питання боргової безпеки країни є рівень середньозваженої дохідності облігацій внутрішньої державної позики на первинному ринку (рис. 3). Даний показник у 2015–2016 рр. демонструє тенденцію до покращення. Але станом на 10 квітня 2018 р., згідно з даними НБУ, він різко збільшився і склав 18,19 %, що перевищує критичний рівень в 11 %. Високі ставки відсотків за державними облігаціями внутрішнього займу підвищують вартість обслуговування державних боргів, створюють додаткове навантаження на державний бюджет.

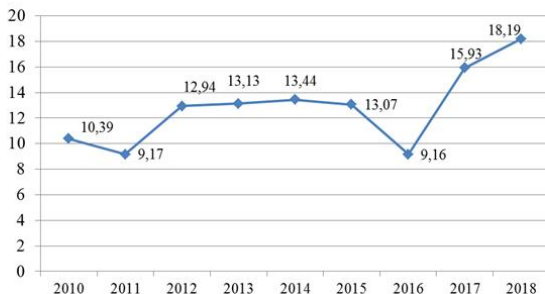


Рисунок 3 – Динаміка рівня середньозваженої дохідності облігацій внутрішньої
державної позики на первинному ринку у % за 2010–2018 рр.

Щодо відношення міжнародних резервів до валового зовнішнього боргу, то протягом 2010-2014 рр. досліджуваний показник скоротився і в 2014 р. становив 5,96 %. Починаючи з 2015 року показник знову зріс та перевищив граничні норми, що свідчить про високу загрозу борговій безпеці України (рис. 4) [4].

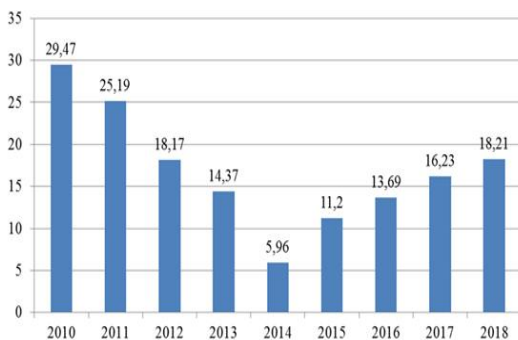


Рисунок 4 – Відношення міжнародних резервів до валового зовнішнього боргу у % за 2010- 2018 рр.

Інтегральний показник рівня боргової безпеки України в аналізованому періоді має тенденцію до зменшення, а отже, стан боргової безпеки наразі потребує негайних заходів щодо її нарощування (рис. 5).

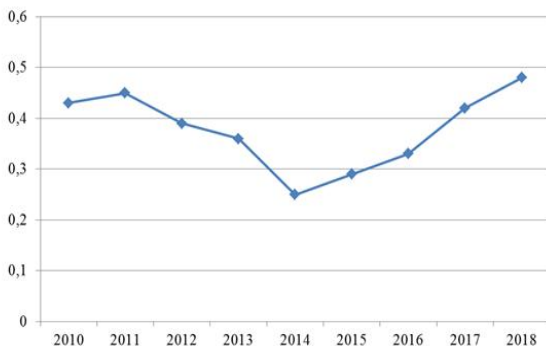


Рисунок 5 - Інтегральний показник стану боргової безпеки України за 2010-2018 рр.

Так інтегральний показник рівня боргової безпеки у 2018 році був найвищим і склав 48 % при нормальному значенні у 100 %. У 2014 році рівень боргової безпеки мав найменше значення 25 %. Це пояснюється загостренням політичної та економічної кризи в Україні, зменшенням обсягів відношення міжнародних резервів до валового боргу в Україні, перевищення критичних меж співвідношення боргу до валового внутрішнього продукту (спостерігається з 2014 року), зменшенням обсягу золотовалютних резервів у країні [5].

Отже, проведений аналіз основних показників боргової безпеки вказує, що протягом останніх чотирьох років боргова безпека України перебувала в незадовільному стані, але простежується позитивна тенденція до покращення значень окремих боргових індикаторів.

В інтересах реального соціально-економічного розвитку, Україні необхідно провести реформи за усіма складовими фінансової безпеки. В контексті оцінки рівня боргової безпеки необхідно провести ряд заходів, спрямованих на зменшення боргового навантаження, нарощування боргової безпеки, та проведення ефективної боргової політики, зокрема збалансування зовнішніх запозичень і стабілізації внутрішнього економічного середовища. Уряд повинен зупинити глобальні відтоки капіталу, функціонування тіньового сектора та ліквідувати державний борг та дефіцит, при цьому, вживши кардинальні заходи щодо стабілізації фінансової системи і зміцнення фінансової безпеки.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. № 1277. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13>
2. Наконечна Н. В. Методологічні підходи щодо оцінювання рівня фінансової безпеки України. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. Вип. 23.14. С. 281-287.
3. Боргова безпека України – сучасний стан і напрямки покращення. URL: <http://naub.ua.edu.ua/2014/borhova-bezpeka-ukrajiny-suchasnyj-stan-inapryamky-pokraschennya/>
4. Зовнішній борг України / Офіційний сайт Національного банку України. URL: www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=71174
5. Котіна Г., Степура М., Кондро П. Боргова безпека України: оцінка, ризики та перспективи. *Схід*. 2017. № 3. С. 10–15. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Skhid_2017_3_3

ЧЕПУРНИЙ В.Ю., студент 5 курсу УІД та МП,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

СОВА О.Ю., к.е.н., доцент,
доцент кафедри національної економіки та фінансів,
Університет економіки та права «КРОК»

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Сьогодні актуальною є проблема створення та розвитку малого бізнесу в Україні. Приватні підприємці стикаються з багатьма бар'єрами, які існують у законодавстві, податковій системі та інших аспектах бізнесу. Але одразу відмітимо позитивні зрушення в реформування економіки. Україна піднялась на п'ять позицій в рейтингу легкості ведення бізнесу за версією Світового банку Doing Business і займає на 01.11.2018 року 71-е місце із 190. Україна розташувалась між Киргизстаном (70-е) та Грецією (72-е місце) [4].

За даними експертів Світового банку, Україна продемонструвала зростання, зокрема, за такими пунктами: «торгівля через кордони», «забезпечення виконання договорів» і «захист меншоритарних інвесторів». Загалом рейтинг Світового банку складається за 10 критеріями.

В умовах посилення світової економічної конкуренції, кризових явищ в економіці України, проблем політичного характеру, надзвичайно важливим завданням є створення сприятливого клімату для розвитку малого підприємництва. Важливу роль у такому стимулюванні розвитку малого підприємництва відіграє створення належного фінансового забезпечення. Питання фінансового забезпечення є невід'ємною складовою будь-якого суб'єкта підприємництва, так як характеризує рівень стабільності грошових надходжень і прибутковості; формування фінансових ресурсів для започаткування, ведення поточної операційної, фінансової та інвестиційної діяльності; забезпечує виконання фінансових зобов'язань перед діловими партнерами, бюджетом і цільовими фондами. Фінансове забезпечення розвитку малого підприємства є економічною передумовою його діяльності та, як наслідок, насичення ринку товарами та послугами. Увага приділяється саме малому підприємництву, тому що воно залучає населення до участі й реалізації підприємницьких здібностей, та є фундаментом для розвитку середнього бізнесу, на який припадає найбільша частка реалізації продукту [3, с. 4].

У світовій практиці малого підприємництва сформувалися дві основні моделі фінансування – американська і німецька. Згідно американської моделі основною формою фінансування є пряма підтримка безпосередньо малих підприємств за рахунок державних коштів і незалежне співіснування державного і приватного фінансування малого бізнесу. В той же час в основі німецької системи передбачено переважно державне фінансування приватних фінансових інститутів, зокрема, венчурних, що здійснюють кредитування малого бізнесу, опора на міжнародні фінансові організації.

Залежно від джерел фінансування фінансове забезпечення поділяється на: використання власного капіталу; кредитування або залучення капіталу; зовнішнє фінансування.

До власних джерел можна віднести прибуток й амортизацію, до залучених – кошти фінансово-кредитної сфери, державна допомога, ресурси вітчизняних і міжнародних фондів й організацій, кошти приватних осіб. Враховуючи, що рівень прибутковості малого підприємництва відносно невисокий, можна стверджувати, що вирішальну роль у розвитку даних суб'єктів відіграють саме залучені кошти. В той же час фінансово-кредитна сфера розглядає фінансування малих компаній як інвестування з високими витратами, високими ризиками. Отже, можна узагальнити, що в будь-якій економіці розвиток малого підприємництва без державної допомоги не представляється можливим. Однак важливим при цьому є необхідність забезпечити стимули до активного ефективного інноваційного розвитку малих компаній [1, с. 441].

Підприємці малого бізнесу рідко запозичують початковий капітал від банків, оскільки процентні ставки занадто високі. Банкірам, у свою чергу, важко оцінити платоспроможність клієнтів, особливо коли вони надають кредити старт-апам. Банки вимагають від власників бізнесу стабільної платоспроможності, хороших продажів і високої рентабельності, а крім того, їм необхідний грамотний бізнес-план і виписки руху коштів по всіх поточних рахунків. Гривневі кредити часто не вигідні, а валютні кредити заборонені.

Відповідно до Стратегії національної безпеки України, ключовою умовою нової якості економічного зростання є зміцнення економічної безпеки. З огляду на те, що основою економічного розвитку є підприємницька діяльність, формування її економічної безпеки є важливим державним завданням. Його вирішення потребує формування адекватних механізмів державного регулювання підприємництва з одного боку, та методів формування системи управління економічною безпекою окремого підприємства – з іншого. Комплекс таких заходів має забезпечувати інвестиційну привабливість економіки України та підвищити стійкість національної економіки до негативних зовнішніх впливів, диверсифікувати зовнішні ринки, торговельні та фінансові потоки, що є одним з пріоритетних напрямів Стратегії національної безпеки [2, с. 154].

Список використаних джерел:

1. Оксенюк К. І. Фінансове забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні. *Молодий вчений*, 2017. № 7 (47). С. 440-442.
2. Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Матеріали IX Міжнар. наук.-практ. конф. / відп. ред. А. А. Мазаракі. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 294 с.
3. Тимченко О. І. Проблеми фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва. *Ефективна економіка*, 2018. № 8. С. 2-6.
4. Doing Business. URL: <https://business.ua/news/item/4267-ukraina-posila-71-mistse-v-reitynhu-lehkosti-vedennia-biznesu-shcho-tse-oznachaie>

ЩУР К.А., студентка 4 курсу,
спеціальність «Облік та аудит»,
Київський національний університет технологій та дизайну

СУТНІСТЬ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Практично будь-який кризовий стан виникає через незадовільне управління бізнесом. Саме тому проблема формування антикризових заходів і їх оптимізація в сучасних умовах виходить на передній план.

Сучасне розуміння антикризового управління доволі неоднорідне та багатозначне.

В одному випадку під ним розуміють управління підприємством в умовах загальної кризи економіки, в другому-управління підприємством, що потрапило в кризову ситуацію в результаті незадовільного менеджменту, в третьому-управління підприємством на порозі банкрутства, в четвертому – в період банкрутства. Різне трактування одного і того ж поняття призводить до теоретичної невизначеності та необґрунтованості практичних рекомендацій з розробки та реалізації антикризового управління.

В Україні поява інституту банкрутства пов'язана із приватизаційними процесами – держава передала капітал, яким раніше володіла. Після невдалого проведення перших хвиль приватизації вчені починають узагальнювати ці процеси, розробляють теорії й проводять аналіз практики антикризового управління.

У роботах зарубіжних і вітчизняних вчених надаються визначення антикризового управління, які мають і схожі риси, і відмінності. Так, відповідно до розробок А. Градова [1], антикризове управління характеризується як сукупність заходів щодо:

- аналізу стану макро- і мікросередовища;
- вибору відповідних місій підприємства;
- вивчення економічного механізму виникнення кризових ситуацій, створення системи сканування зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства для вчасного визначення "слабких сигналів" про загрозу можливої кризи. Е. Уткін [2] антикризове управління визначає як управління, спрямоване на захист від можливих важких ускладнень у ринковій діяльності підприємства, забезпечення його стабільного, успішного господарювання з орієнтацією розширеного відновлення на найсучаснішій основі та власних збереженнях.

Антикризове управління передбачає управління підприємством з метою уникнення кризових ситуацій; виведення підприємства з кризової ситуації, в якій воно опинилось.

Головною метою антикризового управління є забезпечення міцного положення на ринку і стабільно стійких фінансів підприємства при будь-яких економічних, політичних, соціальних катаклізмах.

Відносини в антикризовому управлінні, що складаються на рівні підприємства при його оздоровленні або ліквідації, пов'язані із проведенням комплексу заходів, які поділяють на стратегічні – полягають в аналізі й оцінці становища підприємства, розробці виробничих програм, політики доходів, інновацій, стратегій тощо й тактичні – у визначенні сучасного стану підприємства, його прибутку, збитків, виявленні внутрішніх резервів, залученні кредитних засобів, зміцненні дисципліни тощо.

На початку 2000-х років починає досліджуватися антикризове фінансове управління, яке розглядається в двох аспектах:

- по-перше, як комплекс профілактичних заходів, спрямованих на запобігання фінансової кризи за допомогою системного аналізу сильних і слабких сторін підприємства, оцінювання ймовірності банкрутства, виявлення, оцінювання та нейтралізації ризиків, розробки системи запобіжних заходів;
- по-друге, як система управління фінансами, спрямована на виведення підприємства з кризи, у тому числі проведенням санації чи реструктуризації суб'єкта господарювання.

Варто відмітити, що стан економіки України, стан конкретної галузі, конкретного суб'єкта господарювання значною мірою характеризується впливом наслідків кризи. Позитивні тенденції безперечно зростають, але ще досить тривалий період часу кожне підприємство при визначенні своєї стратегії розвитку буде враховувати вплив кризових явищ на економіку, протидіяти ним. Розвиток теоретико-методологічної бази та акумуляція досвіду практичного застосування антикризового управління на підприємстві має бути одним із стратегічних напрямів розвитку вітчизняної економічної думки.

Особливого значення антикризове управління набуває в управлінні фінансами підприємства, під яким слід розуміти систему методів і принципів розробки та прийняття управлінських рішень, пов'язаних з формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів підприємства та організації обороту його засобів.

Враховуючи особливості управління фінансами на сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні, можна сформулювати наступне визначення: антикризове фінансове управління – це система принципів і методів розробки та прийняття комплексу спеціальних у управлінських рішень, спрямованих на запобігання та нейтралізацію фінансових криз та їх наслідків з метою досягнення фінансової рівноваги підприємства.

Таким чином, антикризове фінансове управління на підприємстві необхідне з ряду причин:

- кризові явища можна передбачати, прискорювати, відсувати, пом'якшувати;
- до криз можна і необхідно готуватися;
- управління в умовах кризи вимагає основних підходів, спеціальних знань, досвіду і мистецтва;
- кризові процеси до певного моменту можуть бути керованими.

Антикризове фінансове управління включає такі елементи:

1) аналіз зовнішнього середовища і внутрішнього потенціалу конкурентних переваг підприємства для вибору стратегії його розвитку на основі прогнозування свого фінансового стану;

2) попередня діагностика причин виникнення фінансових кризових ситуацій; комплексний аналіз фінансового стану підприємства для встановлення методів його фінансового оздоровлення;

3) заходи антикризового фінансового управління і контроль за їх проведенням.

Об'єктом антикризового фінансового управління виступає відновлення фінансової рівноваги. Найбільш повно сутність антикризового управління фінансами

підприємства розкривається через його функції. Слід виділяти загальні та специфічні функції управління фінансами. До загальних функцій відносять: планування, організацію, облік, контроль, аналіз, регулювання і стимулювання.

Таким чином, антикризове фінансове управління – важлива складова системи оперативного, тактичного і стратегічного управління. Суть його полягає у створенні механізму виявлення та усунення дестабілізуючих проблем управлінні фінансами вітчизняних підприємств до того, як ці проблеми прийняли необоротний характер.

Планування визначає напрямки і зміст управління фінансовою діяльністю підприємства в умовах кризи, розробляє цілі і конкретизує їх в методах і засобах досягнення.

Список використаних джерел:

1. Рудик О. Р. Антикризовий менеджмент на підприємстві. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*: Наук. збірник / За ред. І. Г. Ткачук. Івано-Франківськ: ВДВ ЦІТ Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2007. Вип. III. Т.1. С. 355-360.
2. Рудик О. Р. Методичне забезпечення антикризової діагностики вітчизняних підприємств. *Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна*. Вип. 18. Дніпропетровськ: Вид-во Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту ім. академіка В. Лазаряна, 2007. С. 236-240.
3. Рудик О. Р. Діагностика в антикризовому управлінні на вітчизняних підприємствах. *Вісник Львівського університету. Серія Економічна*. 2007. Випуск 37 (2). С. 282-285.
4. Рудик О. Р. Чинники ефективності антикризового управління суб'єктами господарювання в економіці України. *Фінансова система України*. Збірник наукових праць. Острог: Видавництво Національного університету “Острозька Академія”, 2008. Випуск 10. Ч. 2. С. 261-269.

Секція V. Моделювання діагностики та управління характеристиками соціально- економічних систем

АНТОНІЮК В.П., д.е.н., професор,
головний науковий співробітник,
Інститут економіки промисловості НАН України

СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Формування та реалізація соціальної політики виступає інструментом здійснення однієї із найважливіших функцій держави – соціальної, яка в ході історичного розвитку державності еволюціонувала від соціального підтримки нужденних до надання державою досить численних послуг у соціальній сфері. Як відзначають дослідники, соціальна функція сучасної держави багатовекторна за змістом і передбачає не тільки створення умов для добробуту та благополуччя громадян, захист найбільш уразливих категорій населення, забезпечення соціальної злагоди та миру, але й здійснення політики у сфері освіти і науки, культури, забезпечення охорони здоров'я населення, надання соціальної підтримки тощо [1].

Реалізація соціальної функції здійснюється засобами соціальної політики. У загальноприйнятому розумінні *соціальна політика* – це діяльність держави у сфері соціального розвитку, забезпечення соціальної підтримки і захисту населення. Метою соціальної політики є створення сприятливих умов для життєдіяльності та розвитку людини, усіх членів суспільства, формування неконфліктної системи соціальних відносин, досягнення стабільності й соціальної злагоди в суспільстві. На сучасному етапі соціальна політика є найважливішим інструментом забезпечення сталого розвитку та досягнення визначених міжнародною спільнотою Цілей сталого розвитку.

Реалізація соціальної політики здійснюється через визначення стратегій і програм соціального розвитку країни, розробки та реалізації системи заходів, спрямованих на вирішення найбільш важливих питань соціального розвитку суспільства та розв'язання виникаючих соціальних проблем. Найбільш важливими сферами соціальної політики є: забезпечення прав і свобод людини, забезпечення можливостей зайнятості й отримання трудового доходу, досягнення прийнятного рівня життя, створення доступних систем охорони здоров'я та освіти, розвиток системи соціального забезпечення та соціальної підтримки населення, боротьба з бідністю, злочинністю, попередження соціальних конфліктів тощо. Вся ця діяльність має бути спрямована на забезпечення людського й соціального розвитку, підвищення якості та рівня життя населення, що є умовою стабільності соціально-економічної системи.

Кожна країна має свою модель соціальної політики, яка обумовлена цілями та можливостями соціально-економічного розвитку, історичними традиціями соціальної діяльності держави та інститутів громадянського суспільства, а також очікуваннями населення. У зарубіжній соціальній практиці стали загальноновизнаними запропоновані в 1990 р. Г. Еспинг-Андерсеном три моделі соціальної держави, а відповідно - і соціальної політики: *ліберальна* (або англосаксонська), *континентально-європейська* (консервативна) і *скандинавська* (або соціально-демократична), які відрізняються співвідношенням держави, громадянського суспільства та бізнесу у вирішенні соціальних проблем [2]. Незалежна Україна власну соціальну політику почала розбудовувати на розвалинах всеохоплюючої системи державного соціального забезпечення і захисту населення, сформованої у Радянському Союзі, якій були характерні: акумуляція державою майже всієї прибуткової вартості, повне державне забезпечення мінімальних соціальних потреб і контроль над соціальними процесами та домінування стійких патерналістських настроїв населення. Глибока трансформаційна криза 90-х років XX століття суттєво зменшила економічні можливості держави у забезпеченні соціального захисту і розвитку соціальної сфери, а низька ефективність державного соціально-економічного управління обумовили загострення багатьох соціальних проблем та суттєву невдоволеність населення державною соціальною політикою. Перехід від державно-адміністративної до ринкової системи обумовив потребу формування нової соціально-економічної політики. Цей процес розпочався наприкінці 90-х років минулого століття, однак не завершився і донині. Наявність достатньо гострих соціальних проблем в Україні, які вирішуються досить повільно, свідчить про несформованість ефективної моделі соціальної політики. Більшість дослідників, аналізуючи соціальну сферу, вказує на такі найбільш гострі проблеми:

- проблема низького рівня життя, поширення бідності;
- проблеми у сфері зайнятості, дефіцит робочих місць з гідними умовами праці;
- проблеми формування та збереження людського капіталу країни;
- проблеми незадовільного здоров'я, високого рівня захворюваності та смертності;
- проблема депопуляції населення та втрати людського потенціалу;
- проблеми у сфері соціального захисту і соціального забезпечення населення;
- проблеми внутрішньо переміщених осіб (ВПО).

У складних умовах втрати частини територій та економічного потенціалу внаслідок агресії РФ, а також збройного конфлікту на Донбасі, в яких знаходиться Україна в останні 5 років, ці соціальні проблеми загострилися. На державному рівні було розроблено стратегію забезпечення соціально-економічного розвитку. У 2015 р. Указом Президента України схвалено Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» (№ 5/2015 від 12.01.2015), метою якої було впровадження європейських стандартів життя та вихід України на провідні позиції в світі. В рамках визначених векторів руху вперед були

визначені стратегічні напрями реформ, в тому числі і в сфері соціальної політики: реформи сфери трудових відносин, соціального захисту, системи охорони здоров'я, освіти, пенсійна реформа, реформа у сфері забезпечення безпечності та якості харчових продуктів, у сфері захисту прав споживачів. Було також задекларовано низку програм соціального спрямування (здорового способу життя, розвитку дітей на юнацтва та ін.). У рамках визначеної стратегії урядом у 2015-2016 роки здійснювалися заходи із соціального розвитку, однак дефіцит ресурсів внаслідок економічної кризи та війни на Донбасі, необхідності вирішення першочергових завдань відстоювання економічної незалежності та підвищення обороноздатності країни накладали значні обмеження на соціальний бюджет.

Відповідно до Цілей сталого розвитку (2015–2030 роки), схвалених на саміті ООН у вересні 2015 року, в Україні у 2017 році Мінекономрозвитку спільно з представниками науки та громадянського суспільства розроблено національні Цілі сталого розвитку на 2015–2030 роки, які визначали стратегічні завдання у сфері соціальної та економічної політики на довгострокову перспективу [3]. В рамках даного проекту аргументовано визначено 17 цілей, серед основних соціальних пріоритетів такі як: подолання бідності та голоду, забезпечення міцного здоров'я і благополуччя, якісної освіти, гендерної рівності, гідної праці та низки інших завдань соціально-економічного розвитку. По кожній цілі визначено конкретні завдання, перелік цільових орієнтирів та індикатори їх досягнення. Цілі взаємоув'язані зі світовою стратегією сталого розвитку, спрямованою на забезпечення економічного зростання, соціальної справедливості та раціонального природокористування. Можна вважати цей документ стратегічним планом діяльності уряду та розвитку держави в соціально-економічній сфері.

У 2017 р. також було розроблено Середньостроковий план пріоритетних дій Уряду до 2020 року, який затверджено Розпорядженням КМУ від 3 квітня 2017 р. № 275-р. Метою Плану визначено забезпечення зростання рівня життя громадян і підвищення його якості в результаті сталого економічного розвитку. Визначено, що це має здійснюватися шляхом економічного зростання, ефективного врядування, розвитку людського капіталу, верховенства права та боротьби з корупцією, безпеки і оборони. Соціальна політика в основному сконцентрувалася за напрямком «Розвиток людського капіталу», в рамках якого передбачено проведення реформи системи охорони здоров'я, освіти, удосконалення механізму надання державної соціальної підтримки, розвиток культури і спорту, що дасть змогу забезпечити поліпшення якості життя та зростання продуктивності праці. Звіт про діяльність КМУ засвідчує, що мають місце певні позитивні зрушення у вирішенні соціальних проблем та в системі соціального управління. Так, у 2018 р. заробітна плата зросла на 25 % а пенсії на 35 %, знизився рівень безробіття, продовжувалася імплементація медичної та освітньої реформ, нарощуються інвестиції в соціальну інфраструктуру [4]. В той же час поки що не забезпечено суттєвого підвищення рівня життя, що обумовлює значне невдоволення населенням соціальною політикою.

Слід відзначити, що соціальний розвиток тісно взаємопов'язаний з економічним розвитком та є взаємообумовленими процесами. Розвиток економіки, передусім промисловості та інших провідних для країни галузей, формує економічне підґрунтя для вирішення соціальних проблем. Без забезпечення стійкого економічного зростання неможливо досягти успіхів у соціальному розвитку. Тому соціальна політика є похідною від економічної політики, в той же час вона здійснює зворотній вплив на економічне зростання шляхом розвитку людського потенціалу, підвищення продуктивних здібностей населення, збільшення внутрішнього попиту за рахунок зростання доходів, формування інвестиційних ресурсів на основі заощаджень.

Аналіз рівня економічного розвитку, узагальнюючим показником якого є динаміка валового внутрішнього продукту (ВВП), показує, що у 2014-2015 рр. мало місце значне падіння індексу фізичного обсягу ВВП і лише в 2016 р. було відновлено зростання реального ВВП на 2,4%, у 2017 р. – на 2,5 %, у 2018 р. – на 3,3 % [5]. Отже, можна зробити висновок про те, що у 2014-2016 роках Україна не мала економічних можливостей для забезпечення зростання добробуту населення, вони появляються лише у 2017 та у 2018 роках. Для більш динамічного зростання рівня життя, створення економічних засад вирішення нагальних соціальних проблем необхідно: забезпечення високих темпів економічного зростання шляхом розвитку, передусім, сучасного промислового комплексу, видів виробництва з високою доданою вартістю, підвищення конкурентоспроможності й ефективності вітчизняного виробництва; розширення можливостей зайнятості і гідної праці шляхом створення нових високотехнологічних та модернізації старих робочих місць у формальному секторі економіки, підтримки малого бізнесу, стимулювання і створення кращих умов для приватного підприємництва і само зайнятості; детінізація й демонополізація економіки.

Список використаних джерел:

1. Горбатюк С. Є. Соціальна функція держави в контексті забезпечення соціогуманітарної безпеки. *Вісник НАДУ при Президентіві України (Серія «державне управління»)*. 2017. № 1. С. 84-90.
2. Esping-Andersen G. The three worlds of welfare capitalism. – Cambridge, 1990.
3. Цілі Сталого Розвитку: Україна / національна доповідь; Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. К., 2017. 176 с.
4. Звіт Уряду за 2018 рік. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/diyalnist/programa-diyalnosti-uryadu/zvit-uryadu-za-2018-rik>
5. Валовий внутрішній продукт. Статистична інформація. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ГАСЫМОВ СОЛТАН*,*магистр кафедры экономической теории и управления проектами,
Одесская национальная Академия связи им. А.С. Попова*

ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РЕСПУБЛИКЕ АЗЕРБАЙДЖАН

На современном этапе развития экономики Азербайджана важную роль во взаимодействии и экономическом развитии предпринимательских структур играет телекоммуникационная сфера, и, в частности, рынок телекоммуникационных услуг. Эта сфера не просто служит необходимым условием эффективного функционирования предприятий всех отраслей, но и влияет на сами процессы управления.

На сегодняшний день экономика Азербайджана составляет почти 70 % от общей величины совокупной экономик стран Южного Кавказа.

Период наибольшего роста экономики страны пришелся на 2005-2008 годы, когда экономический рост смог достичь величины 24,2 % в год. Именно в этот период Азербайджан стал одним из мировых лидеров по темпам роста экономики, не только из-за ускоренной разработки новых месторождений полезных ископаемых и притоку иностранных инвестиций, но и, во многом, благодаря повышенному вниманию к сфере развития ИКТ (Информационно-коммуникационные технологии).

Однако, мировой финансовый кризис 2008 года оставил свои отпечатки на росте экономики республики. Если с 2003 по 2008 годы ВВП страны (в постоянных ценах) вырос более чем в 1,48 раза, то, начиная с 2008, рост выглядит достаточно скромно. Так, к 2011 году он составлял только 0,1 % в году.

Тем не менее, Всемирный экономический форум в своих отчетах указывает, что за последние 10 лет в экономике Азербайджана достигнута макроэкономическая стабильность, она заняла 49 место в мире, в том числе, и по развитию ИКТ – 65 (табл. 1). Немаловажное значение в этом процессе сыграл и тот факт, что по плотности распространения Интернета Азербайджан лидирует среди всех стран СНГ.

Индекс развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) – это комбинированный показатель, характеризующий достижения стран с точки зрения развития ИКТ. Рассчитывается по методике Международного союза электросвязи (ITU), подразделения ООН, определяющего мировые стандарты в области ИКТ.

* Научный руководитель – Щуровская А.Ю., к.э.н., Одесская национальная Академия связи им. А.С. Попова.

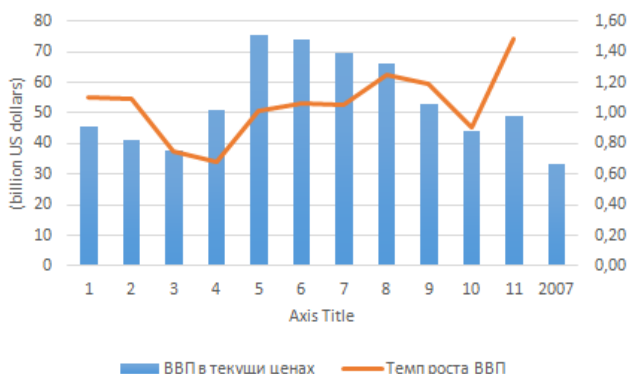


Рис. 1. Динамика ВВП в текущих ценах Азербайджана [1]

Данные по Индексу развития ИКТ в 176 страна, представлены по итогам исследования 2017 года. Эти показатели касаются доступа, использования ИКТ и навыков ИКТ, т.е. практического знания этих технологий населением.

Таблица 1

Рейтинг некоторых стран по уровню развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ)

Страна	Индекс развития ИКТ	Место в рейтинге
Исландия	8,98	1
Южная Корея	8,85	2
Швейцария	8,74	3
Дания	8,71	4
Великобритания	8,65	5
...	...	...
Эстония	8,14	17
Беларусь	7,55	32
Латвия	7,26	35
Литва	7,19	41
Россия	7,07	45
Казахстан	6,79	52
Молдова	6,45	59
Азербайджан	6,2	65
Грузия	5,79	74
Армения	5,76	75
Украина	5,62	79
Узбекистан	4,9	95
Кыргызстан	4,37	109

Азербайджан займає 65-е місце в списку глобального рейтингу по розвитку сучасних інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), по даним Міжнародного союзу електросвязи (ІТУ) [2].

Ісландія, Республіка Корея і Швейцарія займають три перших місця в списку лідерів розвитку сучасних інформаційно-комунікаційних технологій. На постсоветському просторі першу позицію займає Естонія з 17-м місцем в рейтингу розвитку ІКТ.

Рейтинг Міжнародного союзу електросвязи оцінює доступ жителів цих або інших держав до ІТ-технологій, мережі Інтернет і рівень навичок активного використання новітніх ІКТ.

Інформаційно-комунікаційні технології (Information and Communication Technologies) на сьогоднішній день стають базою для швидкого економічного розвитку цілих країн і регіонів. До галузі ІКТ відносять такі напрями економіки, як виробництво і збирання комп'ютерної техніки, розвиток мережі Інтернет і інших видів зв'язу, розробка програмного забезпечення. Технології передачі і отримання інформації, технології інформатизації не тільки самі по собі є швидкозростаючою галуззю, свого роду прапорцем економіки, але й при цьому їх впровадження в сферу освіти призводить до збільшення його якості, а використання їх в сфері державного управління суттєво підвищує якість адміністрування. Прозорість державного управління, яке повинно забезпечити розвиток технологій ІКТ, також знаходиться серед основних пріоритетів властей Азербайджану.

Уряд республіки бачить сектор ІКТ другим пріоритетним для розвитку економіки, і, відповідно, для отримання державної підтримки сектором, після нафтогазового. На сьогоднішній день, за даними Госкомстата республіки, частковий вага секторів ІКТ в ВВП Азербайджану на 2017 г. склав 1,6 % (1,14 млрд. манат) [3].

Уряд Азербайджану постійно підкреслює значущість інформаційних технологій не тільки для економічного розвитку країни, але й для розвитку інститутів демократії. Тому, як окрему мету ставиться не тільки розвиток сектору, але й підвищення інформатизації суспільства, підвищення доступності Інтернету для всіх шарів населення.

За думкою Міністра зв'язу і інформаційних технологій Азербайджану в сфері ІКТ в Азербайджані зайнято найбільше кількість трудоспівного населення після будівництва. Він передбачив, що при зберігаються темпах розвитку галузі доходи від ІКТ в економіці країни швидко повинні порівнюватися з доходами від нафтового сектору.

З вище сказанного очевидно, що розвиток ІКТ в останні кілька років забезпечує відносний ріст економіки республіки. Зв'язані такі темпи зростання з суцільно державною підтримкою і великим обсягом державних контрактів в загальних продажах галузі. Однак, можна передбачити, що набраний темп буде підтримуватися і за рахунок іноземних інвестицій, продажів в приватному секторі і виходу на зарубіжні ринки. Потрібно усвідомлювати, що без проявлення частини ініціативи потенціал

развития отрасли прекратится вместе с решением государственных задач по информатизации аппарата управления и социальной сферы. Каких-либо конкретных шагов по привлечению инвесторов, например, капитализации отдельных предприятий и выводе их ценных бумаг на иностранные рынки, на сегодняшний день в Азербайджане не происходит. Такая тенденция не является положительной и может привести к быстрому спаду предприятий отрасли после прекращения государственного финансирования

Список использованных источников:

1. Азербайджан – Валовой внутренний продукт. URL: <https://knoema.ru/atlas>
2. Международный союз электросвязи (itu) URL: <https://www.itu.int/ru/Pages/default.aspx>
3. Telekommunikasiya və poçt. URL: <https://www.stat.gov.az/source/communication/>

ДРАЧУК Ю.З., д.е.н., професор,

Луганський національний університет імені Тараса Шевченка

СНІТКО Є.О., к.т.н., доцент,

Луганський національний університет імені Тараса Шевченка

ЗАВГОРОДНЯ Є.Є., к.пед.н., ст. викладач,

Луганський національний університет імені Тараса Шевченка

РОЛЬ ОСВІТИ У ФОРМУВАННІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ТА ФАХОВОЇ ПІДГОТОВКИ СПЕЦІАЛІСТІВ ДЛЯ ПОТРЕБ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

На сучасному етапі розвитку вищої освіти у високотехнологічних країнах світу удосконалюються підходи до професійної підготовки майбутніх фахівців, зокрема, для сфери економіки, що зумовлено актуальними вимогами до підготовки спеціалістів з вищою економічною освітою відповідно до світових запитів. І тому реалізація компетентнісного підходу у професійній підготовці майбутніх економістів у вищих навчальних закладах країн, що є лідерами у модернізації соціально-економічного життя і приведення її у відповідність з передовим міжнародним досвідом, є затребуваною і для України.

Щодо поняття «компетентність», то слід звернутися до «Енциклопедії освіти»: це інтегрований результат, що передбачає зміщення акцентів з нормативно визначених знань, умінь і навичок до формування і розвитку здатності практично діяти, застосовувати досвід успішної діяльності у певній сфері [1, с. 408]. Цінними для досягнення визначеної мети дослідження як у теоретичному, так і прикладному аспектах є дослідження В. Бобрицької, яка зазначає, що навчання як провідний вид діяльності студентів вищого навчального закладу визначає такий процес змін особистості, який можна

назвати її розвитком. Ученою стверджується, що застосування компетентнісного підходу у навчанні майбутніх фахівців з вищою освітою дає змогу встановити напрями розвитку особистості під час навчання у вищій школі: формування компетентності у визначеній сфері суспільного розподілу праці (загальні і спеціальні професійні знання, уміння і навички); розвиток психологічних механізмів застосування засвоєних способів діяльності; формування особистісних професійних якостей і здібностей [2, с. 41–42].

В умовах переходу до економіки знань цінність людини визначається можливістю використання саме неповторних особливостей цієї людини в процесі трудової діяльності, де працівник за досвідом, умінням, мотивами, інтересами, цінностями, стимулами, установками є стратегічним ресурсом організації. Звісно, управління персоналом, що майже на 40 % складається з «працівників знань», стає пріоритетним напрямом у загальній системі управління сучасною організацією. Так, за визначенням М. Армстронга, «управління людськими ресурсами – це стратегічний і послідовний підхід до управління найціннішими активами організації – людьми, які в ній працюють і здійснюють індивідуальний та колективний внесок у досягнення її цілей, підтримуючи постійну конкурентну перевагу компанії» [3, с. 18].

У процесі сучасного реформування освіти на перший план висуваються такі функції менеджменту, як підтримка освітніх ініціатив і нововведень щодо створення умов, що забезпечують стабільне функціонування й розвиток освітніх систем, розвиток і самореалізацію учасників освітнього процесу, правовий та економічний захист права на повноцінну освіту та її суб'єктів тощо. Досягається реалізація даних цілей на основі структурованого і безперервного процесу, спрямованого на створення такої цінності і такого її збільшення, за яку готовий платити споживач.

На всіх рівнях управління в освіті України не визначена проблема, без вирішення якої неможливо створення вартості економічних благ. Ця проблема відноситься до розряду економічної і соціальної відповідальності бізнесу та держави за процес розширеного відтворення кваліфікованої робочої сили на різних рівнях управління, і особливо у вищих навчальних закладах.

Найважливішою компонентою успіху інноваційної стратегії розвитку є висококваліфіковані кадри вчених, інженерів і робітників. Тільки наявність вчених, інженерів і робітників високої кваліфікації, здатних впроваджувати високі технології, дозволяє освоювати інноваційні продукти і товари тривалого користування на основі оригінальних технологій.

За останні 25 років модель освітніх послуг змінилася. Сьогодні університети надають свої послуги по всьому світу.

Це стало причиною появи міжнародних освітніх ланцюжків, які змінили порядок функціонування освітніх і бізнес-моделей по всьому світу

Освітня політика вимагає переоцінки і поновлення, щоб відобразити нову структуру світової освіти. Діючі правила були створені для XX століття, коли освітні послуги надавалися повністю або головним чином однією країною. Ці правила могли застаріти для впорядкування і моніторингу сучасних моделей міжнародних освітніх послуг.

Якісна освіта сьогодні виступає умовою забезпечення сталого демократичного розвитку суспільства. Знання та вміння їх використовувати в досягненні конкурентних переваг сьогодні по своїй суті є конкурентною перевагою.

Виробництво сьогодні - це багато в чому інтелектуальна діяльність, тобто у великій мірі нематеріальний, інноваційний внесок інженерів, бухгалтерів, конструкторів, дизайнерів, HR-менеджерів, маркетологів, IT-фахівців. Основна частина економічного ефекту досягається за рахунок вживання нових знань, всеосяжного навчання персоналу і співпраці з партнерами та контрагентами.

Особливість економіки, заснованої на знаннях, це значне зростання ролі менеджменту в галузі інтелектуальних ресурсів. В цьому сенсі надзвичайного значення набувають інноваційні процеси в освітній системі. Необхідність розвитку інноваційних процесів у сфері вищої освіти признається на всіх рівнях системи освіти. Матеріальна зацікавленість в інноваційній діяльності, об'єднання вузівських колективів, співпраця в інноваційних процесах, зацікавленість викладацького складу, їх вміння міняти звичні форми і методи розвитку інноваційних процесів – це фактори, що обумовлюють і вдосконалюють рівень сучасного освітнього менеджменту, освітньої інновації.

Варто звернути увагу на те, що одним з актуальних завдань освітньої політики в країнах світу (для прикладу, Азербайджану) останніми роками стає створення і застосування грантової системи, що стимулює інноваційну та наукову діяльність в системі вищої освіти, зокрема в провідних університетах країни. При цьому найбільшу увагу спрямовано на підвищення наукового рівня професорсько-викладацького складу університетів; адже щоб передавати знання майбутньому фахівцеві, треба самому мати солідну базу знань і постійно працювати над собою. Викладач має бути дослідником та займатися наукою. Наукові дослідження ведуться на базі багатьох університетів і стимулюються грантами. Гранти вииграють учені, які пропонують цікаві та цінні ідеї, рішення тих або інших проблем. При цьому перевага віддається тим ідеям, що, по-перше, раціональні, реальні і застосовні, і, по-друге, можуть дати економічний та соціальний ефект [4].

Освіта, що відповідає сучасним потребам суспільства та ринку праці, дозволяє сформуванню у кожної людини здатність швидко адаптуватися до сучасних соціо-економічних реалій, що стає найважливішою умовою успішного і стійкого розвитку. І метою навчання сьогодні поряд з придбанням знань і навичок, необхідних безпосередньо для здійснення трудової діяльності, є формування професійних компетенцій.

Як зазначається в роботі [5] «...не існує межі для професійного самовдосконалення та саморозвитку, бо цей процес має динамічний, діалектичний характер і зумовлюється своїми цілями та новими вимогами, які з'являються у відповідності зі змінами стандартів професійної діяльності, а також ідеальних уявлень про зміст, сенс, методи і форми професійної діяльності».

Список використаних джерел:

1. Енциклопедія освіти / Акад. пед. наук України; головний ред. В. Г. Кремень. К.: Юрінком Інтер, 2008. 1040 с.
2. Бобрицька В. І. Компетентнісний підхід у професійній підготовці майбутніх викладачів вищої школи. *Проблеми освіти*. 2011. № 66. Ч. I. С. 39–44.
3. Армстронг М. Практика управління людськими ресурсами / пер. с англ. под ред. С. К. Мордовина. 10-е изд. СПб.: ПИТЕР, 2009. 848 с.
4. Мурадов А. Освіта не може розвиватися без інновацій. URL: <http://unec.edu.az/rektor-edalel-muradovun-word-economics-jurnalina-musahibesi>. – Назва з екрану.
5. Завгородня Є. Є. Розвиток творчої активності майбутнього фахівця як пріоритетна складова професійного саморозвитку. *Вісник Луганського національного університету імені Тараса Шевченка. Педагогічні науки*. 2017. № 1(3). С. 70-75.

ЗАКУЗЕННИЙ Р.В., студент 5 курсу УІД та МП,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

СОВА О.Ю., к.е.н., доцент,
доцент кафедри національної економіки та фінансів,
Університет економіки та права «КРОК»

EVENT-MARKETING ЯК ФОРМА ВЗАЄМОВІДНОСИН ІЗ СПОЖИВАЧЕМ

В умовах ринкових відносин однією з основних проблем товаровиробників є просування продукції компанії з мінімізацією витрат. Товаровиробники використовують безліч методів, але одним із нестандартних є метод Event-Marketing.

Точного визначення сутності поняття «Event-Marketing» не існує, але є безліч тлумачень, які зустрічаються при вивченні цього методу. Якщо їх скласти, то можна сказати, що Event-Marketing – це система заходів та комунікацій, які направлені на встановлення контакту з цільовою аудиторією, за допомогою яких покращується імідж бренду компанії [5, с. 12].

Зазначений синтетичний засіб маркетингових комунікацій має багато спільних рис із заходами паблік рілейшнз, але, на відміну від останнього, є оптимальним способом обміну інформацією з цільовими аудиторіями підприємства, засобом залучення споживачів до культури бренду. Головною особливістю івент-маркетингу є специфічний вплив на аудиторію, що виражається не прямим заохоченням до придбання товарів/послуг, а встановленням довготривалих відносин з підприємством.

Існують різноманітні заходи івент-маркетингу, кожен з яких розрахований на залучення певного сегменту цільової аудиторії – засоби масової інформації, потенційні бізнес-партнери, дилери, кінцеві споживачі. За цією особливістю

виокремлюють наступні заходи івент-маркетингу: заходи, пов'язані з поширенням інформації про діяльність підприємства у засобах масової інформації; заходи-презентації для запрошених гостей; промо-акції в готелях, ресторанах, барах та довгострокові угоди по івент-маркетингу із власниками закладів готельно-ресторанного господарства [2, с. 58].

Event-Marketing реалізується через такі засоби: концерти, фестивалі, ярмарки чи виставки. В межах базових подій, в свою чергу, проводяться промо-акції, розроблені з урахуванням специфіки цільової аудиторії: консультації, дегустації, презентації, тест-драйви.

Досліджуючи метод Event-Marketing, можна виділити певні правила, за допомогою яких досягається ефективність: а) визначення мети або ідеї. Прикладом може бути: презентація нового продукту, донесення інформації про відкриття нового магазину; б) визначення цільової аудиторії. Захід повинен включати не тільки загальну стратегію компанії, але й враховувати місії та цінності компанії [3, с. 247].

Даний метод більш за все розрахований на молодь, так як у них спостерігається більша зацікавленість у концертах, фестивалях та акціях, ніж у дорослого населення. Але для організації такого заходу необхідно визначити наступне [4, с. 154]:

- оформлення ідеї та підготовка проекту;
- прийняття рішення про проведення керівництвом;
- планування заходу;
- визначення кошторису;
- підготовка та організація заходу;
- пошук майданчика чи приміщення;
- сценарій: від відкриття до закриття;
- офіційне закриття, припинення дії;
- закінчення розрахунків.

Маркетинг подій дозволяє за рахунок якісного залучення споживача, нетривіальною подачі ідеології бренду, його цінностей не просто краще запам'ятися в голові, а стати чимось рідним. Саме це і є істотною передумовою для формування лояльності до продукту / компанії. Важливою перевагою подій як маркетингового інструменту є їх довгограючий характер. Споживач, отримавши яскраві враження, буде довгий час (а, можливо, і завжди) з теплою згадувати досвід взаємодії з компанією і це є не останнім чинником при ухваленні рішення про покупку.

Однак розглядаючи емоційне залучення споживача, не можна забувати про необхідність процесного забезпечення показників ефективності маркетингової діяльності. В даному випадку необхідна якісна інтеграція інструмент подієвого маркетингу з іншими способами підвищення лояльності, а також з системою управління взаємовідносинами з споживачами (CRM-система), що є основною практично будь-якої програми лояльності [1, с. 78].

Отже, можна зробити висновок, що Event-Marketing є методом, за допомогою якого найефективніше просувається товар без значних витрат. Також цей метод залежить від обраної мети компанії, її стратегії, обраної

цільової аудиторії, специфіки ринку, наявності ресурсів для просування та бюджету маркетингу підприємства. В результаті досягається основне завдання – активізація уваги споживачів.

Список використаних джерел:

1. Аналітичний інструментарій в маркетинговій діяльності. Р. В. Федорович [та ін.]; за ред. проф. Р. В. Федоровича. Тернопіль: ФО-П Шпак В.Б., 2018. 308 с.
2. Буднікевич І. М., Гавриш І. І., Крупенна І. А. Event-маркетинг в програмах просування привабливості індустрії гостинності регіону. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2018. № 48. С. 56-60.
3. Кириллова А. М., Ілляшенко С. М. Сутність та принципи Івент-маркетингу. *Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції імені проф. Балацького О. Ф. Суми: СумДУ*. 2015. С. 247-249.
4. Примак Т. О. Маркетингова політика комунікацій: навчальний посібник. К.: Атіка; Ельга-Н, 2009. 328 с.
5. Радіонова О. М. Конспект лекцій з курсу «Івент-технології». Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2015. 67 с.

ЛАПТЄВ В.І., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки і соціальних наук,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

ЧИННИК РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ

Людські ресурси виступають рушійною силою у досягненні конкурентоспроможності на всіх рівнях управління. Від рівня розвитку саме людських ресурсів залежить якість державного управління на макрорівні, соціально-економічний розвиток регіональної економіки країни та рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Отже актуальними на всіх етапах розвитку країни, а особливо у час трансформаційних перетворень стають питання розвитку людських ресурсів.

На розвиток людських ресурсів впливають чинники зовнішнього та внутрішнього середовища. У даному дослідженні чинники розвитку людських ресурсів класифікуються не тільки в залежності від походження та характеру впливу, а й від рівня впливу, тобто чинники, що впливають на розвиток персоналу на макро-, мезо- та мікрорівнях.

Дуальність підходу полягає у тому, що розвиток людських ресурсів здійснюється на трьох рівнях управління: національному, регіональному та рівні підприємства, а також на розвиток людських ресурсів на кожному рівні впливають чинники макро-, мезо та мікрорівня (рис. 1).



Рис. 1. Вплив чинників на розвиток людських ресурсів на трьох рівнях управління

Тенденції на ринку праці та соціально-економічний розвиток країни вказують на низку проблем, пов'язаних з розвитком людських ресурсів та ефективністю ринку праці: відсутність людських ресурсів необхідної кваліфікації з причин відсутності конструктивного діалогу між ЗВО, представниками бізнесу та великих промислових підприємств й науки; відсутність дієвих методів стимулювання розвитку молоді; низька інформованість молоді про можливі вітчизняні та міжнародні гранти, щодо оволодіння новітніми навичками та компетентностями; низька конкуренція ЗВО з міжнародними закладами; відтік кваліфікованих людських ресурсів в межах трудової міграції за кордон, що пов'язано також з неефективністю вітчизняної системи освіти та навчання, що спонукає отримувати її за кордоном через відсутній механізм дуального навчання.

«Якість кадрового потенціалу безпосередньо залежить від розвитку системи професійних навчальних закладів: їх матеріально-технічного оснащення;

укомплектованості викладацькими кадрами; рівня і стандартів освіти в країні; взаємозв'язку освіти, науки і виробництва; обсягу виробничої практики; розвитку вузівської науки та залучення до неї студентів» [1]. Практика свідчить, що вітчизняна система професійної освіти має відрив від практичної реалізації набутих навичок.

Чинники мезорівня формують певний рівень розвитку людських ресурсів на рівні регіону, об'єднаних територіальних громад, галузей. Серед чинників слід виділити: регіональні програми розвитку людських ресурсів; програми перекваліфікації регіональних центрів зайнятості; рівень взаємодії місцевих органів влади з бізнес-структурами, ЗВО та науки; техніко-технологічні чинники; конкурентне середовище на регіональному ринку праці; галузеві чинники тощо. Е.М. Лібанова окремо розглядає чинники людського розвитку сільських громад [3].

На мікрорівні чинниками виступають: умови для реалізації професійних інтересів працівників, їх кар'єрного просування; використання компетенцій фахівців; система мотивації праці. «Адже, набуті працівниками в процесі професійного навчання знання, уміння і практичні навички не принесуть ніякої користі підприємству, якщо робітники чи фахівці з вищою освітою не зацікавлені їх реалізувати з максимальною ефективністю» [1].

Серед особистісних чинників виділяють: психологічні, фізіологічні, моральні характеристики; моральні; рівень освіти і професійної підготовки; ставлення до трудових обов'язків; дисциплінованість, самоконтроль; загальні і професійні компетенції [1; 2].

Таким чином, врахування чинників розвитку внутрішнього та зовнішнього середовища на макро-, мезо-, мікрорівнях дозволять управляти ними та розробляти напрями розвитку людських ресурсів на всіх рівнях управління.

Список використаних джерел:

1. Мартинюк Н. В. Чинники розвитку конкурентоспроможності персоналу. сільськогосподарських підприємств. Ефективна економіка. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2462>
2. Маркова Н. С. Складові сталого розвитку персоналу в контексті капіталізації. *Економіка розвитку*. 2015. № 1 (73). С. 87-91.
3. Людський розвиток в Україні. Інноваційні види зайнятості та перспективи їх розвитку: монографія / за ред. Е.М. Лібанової. К. 2016. 328 с.

ПОТАПОВА Н.А., к.е.н., доцент,
доцент кафедри моделювання та інформаційних технологій в економіці,
Вінницький національний аграрний університет

СУЧАСНА ЦИФРОВА ЛОГІСТИКА УКРАЇНИ

Світові тенденції цифрової економіки стрімко поширюють вплив на логістику. Основними серед них експерти Youredi [1] виділяють: dig data, аналітичні платформи ланцюгів постачань, Інтернет речей, штучний інтелект,

машинне навчання, інтеграція ланцюгів постачань, сервісні інтеграційні платформи, blockchain. Використання даних технологій не можливе без забезпечення стійкого доступу до глобальних інформаційних мереж. На сьогодні в Україні, 98,2 % підприємств тих, які використовують комп'ютери з доступом до мережі Інтернет, порівняно з 2014 р. їх кількість зросла на 0,8 %. При цьому використання широкосмугового доступу до мережі Інтернет використовують 70,4 % підприємств. В цілому по країнах Євросоюзу цей показник знаходиться на рівні 97 %. Слід зазначити, що повна забезпеченість доступу та мереж (на рівні 100 % підприємств), в таких країнах як: Данія, Латвія, Литва, Люксембург, Нідерланди, Австрія та Фінляндія [2].

В аграрному секторі зростання потреби в технологіях цифрової логістики є однією із найбільш актуальних вимог сучасного бізнесу. Це обумовлено переходом багатьох сільськогосподарських виробників на використання технологій точного землекористування та оптимізацію підходів в управлінні інтегрованими ланцюгами постачання. При цінових сезонних коливаннях на ресурси очікуваним є зростання логістичних витрат, пов'язаних з транспортуванням, складуванням та доставкою продукції. Точне сільське господарство будується на правилах чіткого вимірювання параметрів потреб та використання ресурсів, а також елементах побудови, прийняття та реалізації комплексних управлінських рішень. В таких випадках цифровізація має забезпечити смарт-підхід до логістичного управління в напрямку: технологій обробки, класифікації та стандартизації даних; технології прийняття та контролю управлінських рішень; технології для виконання рішень. Перспективними є розробки рішень по землекористуванню на основі проєктів геоінформаційних систем з елементами супутникової навігації; "хмарні" технології управління контрактами та доступом даних – забезпечують захист інформації та унікальність контрактів; моніторинг та контроль операційних процесів в рослинництві та тваринництві – використання датчиків забезпечує постійний доступ до інформації про стан тварин, рослин, полів та ін. [3].

Одним із елементів цифровізації агрологістики є використання blockchain технологій. При впровадженні в ланцюг постачання blockchain технології буде забезпечуватись [4]:

- можливість прослідкувати за продуктом від місця його походження до кінцевого споживача. При цьому забезпечить захист покупця від підробок та недобросовісного виробника, тим самим буде впливати на процес прийняття рішення щодо можливої покупки.

- децентралізація, яка забезпечує участь всіх учасників торгівельної процедури у реальному часі. При цьому основними функціями будуть: моніторинг руху транспорту та товарів, оформлення документу у вигляді смарт-контракту, відсіч нелегальних ділянок в ланцюгу постачання (наприклад, контрабанда).

- безпека даних, за рахунок криптографії та відсутності можливості вносити зміни у ланцюг.

Цифрова логістика є складовою інформаційної логістичної системи, ефективність якої визначається сумісністю та узгодженістю інформаційних потоків,

системною інтегрованістю та чіткою ієрархічною співвідпорядкованістю. Завданнями інформаційної логістичної системи є: розробка структури мережі; створення ієрархії звернень; автоматизація та комп'ютеризація підтримки банку даних; використання стандартних (авторських) програм для комп'ютерів, що постійно вдосконалюються. Інформаційні логістичні системи розглядають з позиції: територіального розміщення, динамічності функціонування, тематичності виконуваних завдань [5].

В умовах зростання конкуренції на світових ринках, набувають поширення цифрові технології в дистрибуції та просуванні товарів через транскордонні онлайн-платформи. При цьому відбувається інтеграція бізнес-партнерства між товаровиробниками та логістичними операторами, які зменшують час на задоволення попиту і розширення клієнтської бази. Проте, використання онлайн-платформ має проблемні питання, зокрема: недобросовісна конкуренція у отриманні вигоди від першозасновника; недотримання системи захисту конфіденціальності; дотримання умов оподаткування; проблема зайнятості онлайн-працівників. В Україні, за даними Державного комітету статистики України, у 2017 р. 16240 підприємств мали власний веб-сайт, який функціонував у мережі Інтернет, це становить близько 40 % всіх підприємств, які мали доступ до мережі. При цьому використання веб-ресурсів в просуванні продукції має характеристики: 45 % підприємств використовують веб-сайт для обслуговування клієнтів; 42 % мають посилання на веб-сайт в соціальних мережах з метою просування бізнесу; 27,4 % забезпечували можливість відвідувачів формувати замовлення товарів та послуг у режимі он-лайн; 17 % використовували веб-сайт для ведення повноцінних товарних операцій (постачань) в режимі онлайн. В країнах Євросоюзу у 2018 р. обсяги е-логістики та е-комерції мали наступні характеристики: 17 % від загального обороту підприємств займають операції з е-комерції, 7 % від загального обороту підприємств займають операції з продажів, 39 % в е-комерції займають веб-продажі, 20 % підприємств в загальній кількості мають замовлення через комп'ютерні мережі, 17 % підприємств в загальній кількості займаються онлайн-продажами [2, 6].

Цифрова логістика потребує відповідного рівня інвестування, проведення якого може відбуватись на засадах спільного фінансування громадян. Механізми спільного інвестування на засадах краудсорсінгу допомагають забезпечити відповідний рівень інвестування для малих сільськогосподарських товаровиробників. У випадку територіальних або групових проєктів, мова йде про залучення коштів на певні програми, фінансування яких не може бути підтримане державою. Основними перевагами якого є: допомога мережі в розширенні кола охоплення зацікавлених осіб; мотивація виконавців шляхом запровадження інтернет-спілкування та інтернет-портали; багатоваріантність пропозиції [7].

Список використаних джерел:

1. Офіційний портал агентства Youredi. URL: <https://www.youredi.com/blog/global-logistics-trends-2019>

2. Офіційний сайт Євростат. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
3. Потапова Н. А. Смарт-логістика: концептуальні засади та практика реалізації. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка" "Логістика"*. 2018. № 892. С. 179-189.
4. Blockchain Adoption. URL: http://paxplus.io/adoption_of_blockchain
5. Волонтир Л. О. Інформаційна логістика бізнес-структур малих підприємств. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Випуск 34. С. 198 - 202.
6. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Карий О. І., Панас Я. В. Краудсорсинг як інструмент менеджменту: приклади вирішення місцевих проблем. URL: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/34904/1/33_213-219.pdf

САВ'ЮК Л.О., к.т.н., доцент, докторант,
Інститут економіки промисловості НАН України

ДРАЧУК Ю.З., д.е.н., професор, науковий консультант,
Інститут економіки промисловості НАН України

ПРОГНІМАК О.Д., головний економіст,
Інститут економіки промисловості НАН України

КРЕАТИВНА ЕКОНОМІКА ЯК НОВА МОДЕЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Останнім часом фундаментом економіки знань, основою її зростання вважаються не стільки самі знання, скільки творчий підхід до процесів використання набутого знання. Основна продуктивна сила – людина – витісняється з галузей, де домінує примітивна праця, і переміщається в галузі, прогрес яких пов'язаний з творчою діяльністю. Такий процес визначає внутрішню динаміку креативності, тим самим показуючи необхідність вийти за межі усталених уявлень, що інновації носять переважно технологічний, а не творчий характер. Це доказ того, що успішні світові економіки все більше залежать не тільки від розвитку технологій, а й активності в інших сферах людської креативності. У межах цієї парадигми поступово формується інше, постіндустріальне поняття інноваційної діяльності, адже традиційно вважається, що технологічна і економічна креативність має значно вищий статус і рівень комерціалізації, ніж соціокультурна, попри того, що остання отримує все більш широке визнання.

Існує інша перешкода. Сучасна епоха наукового раціоналізму та її освітні системи дуже повільно відкривають для себе можливості розвитку більш різноманітних розумових і пізнавальних здібностей [1]. Завищена цінність наукових, логічних форм мислення, існуюча в сучасній культурі, затуляє інші

форми, і людей здатних мислити інакше і оперувати несподіваними зв'язками. А взаємодія між різними типами креативності створює важливий синергетичний ефект. Тому сьогодні розвинені постіндустріальні країни визнають головною стратегією в створенні інноваційного середовища розбудову «креативної економіки», яка останнім часом розглядається як нова модель економічного зростання. У дослідженні ООН щодо глобальної креативної економіки (2008 р.) зазначено, що «взаємодія між творчістю, культурою, економікою і технологіями, що виражається у здатності створювати і поширювати інтелектуальний капітал, має потенціал генерувати дохід, робочі місця та експортну продукцію, водночас сприяючи соціальному включенню, культурному розмаїттю та людському розвитку». Креативна економіка поєднує сфери інновацій (технічна креативність), бізнесу (економічна креативність), культури (мистецька креативність) в єдине ціле, створюючи все більш тісні взаємозв'язки поміж ними.

Розглядаючи феномен креативної економіки, відомий американський соціолог Р. Флорида [2] виділяє не тільки такі її кількісні параметри, як стабільне зростання витрат на НДКР разом із віддачею від досліджень, кількість патентів, що видаються щорічно, збільшення професіоналів, зайнятих науково-технічною працею, а й істотне збільшення кількості людей, що працюють у сфері культури і художньої творчості. Адже в міру того, як творче мислення пронизує нові види діяльності, сфера застосування креативності та новаторства розширюється.

Креативність – це інтелектуальна позиція і певний підхід до проблем, включаючи множинність точок зору і підходів, який розкриває нові спектри можливостей. Тобто вона включає певну сукупність рис, до яких відносяться: гнучкість, незалежність і оригінальність мислення, схильність до експериментів, винахідливість, критичність (вміння ставити під сумнів і задавати питання), здатність йти на ризик, здібності створення нових і придатних для альтернативного використання комбінацій. Все це разом із високим рівнем освіти дозволяє креативній людині розглянути проблему з несподіваного боку через різноманітні інструменти «переформатування», тобто зміни погляду на речі з інших позицій, зокрема, «перетворення слабких сторін в сильні», і знаходити рішення на базі відкритого, розкритого мислення.

Таку сукупність загальних рис, ціннісних установок та культурних орієнтацій Р. Флорида визначає «креативним етосом», і на створення цього етосу мають бути спрямовані зусилля освітньої системи України.

Для владних, громадських, бізнесових структур України крайнє важливо усвідомити цінність креативного прошарку населення для того, щоб зрозуміти природу і характер масштабних змін, які відбуваються у зв'язку із зростанням цього прошарку в країні. Це необхідно за декількома причинами:

- інтегрування старопромислових регіонів України до пост- і неоіндустріальної економіки, що зіштовхується із чималими труднощами й потребує певної критичної маси інтелектуальних і творчих сил;
- використанням паростків креативності, які існують у сучасному українському суспільстві, разом із можливостями доступу широких верств

населення до ІКТ, а отже інформації з багатьох джерел;

– утримуванням кваліфікованих професіоналів (не тільки із сфери ІКТ) від спокуси знайти себе не тільки більші доходи, а і більш відповідне креативне середовище за межами України. Зокрема, вже з квітня 2018 р. влада Фінляндії запустила програму видачі виду на мешкання громадянам країн, які не входять в ЄС, за умови наявності креативної ідеї [3];

– надання умов для отримання нових знань і навичок для збільшити можливості працевлаштування молоді згідно з їх рівнем освіти і творчих уподобань (у креативній економіці ЄС зайнято більше 15-29-річних, ніж в будь-якій іншій галузі).

Певні надії на розвиток креативного майбутнього були пов'язані із Програмою ЄС-Східного партнерства «Культура і креативність» з бюджетом у 4,2 млн. євро, розраховану на 2015-2018 рр., і покликану забезпечити підтримку культурних та креативних індустрій і сприяти збільшенню їх внеску у сталій соціально-економічний розвиток в Україні. Програма реалізується під керівництвом Британської Ради в партнерстві з Фондом Сорос-Молдова, Національним центром культури в Польщі і Гете-Інститутом [4].

Для того, щоб не залишитися «на узбіччі» світового розвитку, необхідно негайно інтегруватися у цей світовий тренд, стимулювати і розвивати соціальні технології у сфері креативних індустрій, а також активно пояснювати принципи їх функціонування ще під час освітнього процесу будь якого рівня, створювати навчальні програми та готувати кадри.

Отже, особливості формування нової моделі економічного зростання визначаються насамперед сформованими ціннісними характеристиками населення країни [5]. Для прискорення трансформаційних та інноваційних процесів у сфері економіки необхідний всебічний аналіз витоків виникнення, етапів розвитку та сучасного стану такого глобального явища як ЕЗ. В Україні у наявності достатня кількість інтелектуального капіталу, прагнення та волі до кардинальних і якісних державних змін у економічній сфері, стимулом яких має стати творче використання зарубіжного досвіду становлення ЕЗ та успіхів у впровадженні креативних підходів трансформації системи вищої професійної освіти [6, с. 59].

Список використаних джерел:

1. Лэндри Ч. Креативный город. М.: Издательский дом «Классика – XXI», 2011. 399 с.
2. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. М.: Классика– XXI, 2011. 410 с.
3. Финляндия предложит вид на жительство потенциальным предпринимателям с идеей для стартапа. URL: <https://vc.ru/flood/33594-finlyandiya-predlozhit-vid-na-zhitelstvo-potencialnym-predprinimatelam-s-ideey-dlya-startapa>
4. Сайт «Культура и Креативность». URL: <https://www.culturepartnership.eu>

5. Антонюк В. П., Прогнімак О. Д. Особливості формування людського потенціалу Донбасу. Специфіка регіональної ідентичності та ціннісних установок населення Донбасу. *Модернізація соціально-трудової сфери Донбасу: загрози та можливості*: наукова доповідь / за ред. канд. екон. наук В. В. Близнюк; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». К., 2017. 136 с.
6. Драчук Ю. З., Сав'юк Л. О Сфера освітніх послуг як вирішальний фактор формування економіки знань на теренах України. *Науковий економічний журнал ІНТЕЛЕКТ XXI*. 2018. №1. С. 58–63.

ХУСАІНОВ Р.В., старший викладач
кафедри менеджменту і маркетингу,
Київський національний лінгвістичний університет

ВЗАЄМОДІЯ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРУ З ДЕРЖАВОЮ ТА СУСПІЛЬСТВОМ В ПРОЦЕСІ СОЦІАЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ

Активна інтеграція економік країн світу в рамках спільного світового ринку вимагає посиленої уваги до питання ефективної та взаємовигідної взаємодії корпорацій, держави та суспільства.

Тому, в умовах необхідності забезпечення узгодження інтересів громадського та приватного секторів економіки особливого значення набуває аналіз механізмів управління та інструментів впливу на соціальне середовище найбільш активного суб'єкта економічних відносин – корпорацій. Метою будь-якої корпорації як приватної комерційної організації є забезпечення максимально можливої ринкової ефективності, яка дозволяє виробляти якісну і затребувану продукцію, виплачувати дивіденди акціонерам/власникам, заробітну плату працівникам тощо. Відповідно, її основна діяльність має яскраво виражену підприємницьку спрямованість і зорієнтована в першу чергу на отримання прибутку. Одночасно корпорації виступають одним із суб'єктів соціального середовища нарівні з іншими економічними агентами і задіяні в складній системі відносин з іншими суб'єктами господарювання.

У даній системі для забезпечення свого нормального розвитку вони змушені виконувати інституційно невласливу їм функцію щодо інвестування коштів в об'єкти соціального середовища. Однак тільки активізація участі бізнесу в соціальних проєктах зможе гарантувати підприємствам корпоративного сектору реалізацію своїх основних інтересів - отримання комерційного прибутку.

Як зазначено в наукових роботах, в економіках розвинених країн світу бізнес активно залучається до вирішення соціальних та економічних проблем суспільства через спільну розробку з органами державної влади стратегій розвитку країни, регіонів та галузей економіки; цільових програм розвитку; державно-приватного партнерства та ін. [1, с. 81].

Таким чином, участь корпорацій у формуванні соціального середовища є для них необхідною умовою, а невиконання своєї соціальної ролі може призвести до різних негативних наслідків. Окрім того, соціальне інвестування, як показник оцінки рівня корпоративної соціальної відповідальності корпорацій, є обов'язковою умовою, визначеною для публічних компаній, акції яких торгуються на провідних фондових біржах світу.

Саме тому, особливої актуальності набувають дослідження механізмів управління соціальним інвестуванням в корпораціях, які гарантують ефективність інвестиційних проєктів. Важливим завданнями в даному контексті є вироблення напрямків вдосконалення стратегічного управління в корпораціях і підвищення ефективності їх фінансової участі в соціальному середовищі в умовах ринкової економіки. Від їх рішення багато в чому залежить як успішний розвиток вітчизняної економіки в цілому, так і забезпечення добробуту окремих домогосподарств.

На сьогодні існує багато визначень поняття «соціальне інвестування». Наведемо деякі з них.

Поняття соціального інвестування та соціальних інвестицій є багатозначним та багатоплановим, його розглядають переважно у двох аспектах: у контексті корпоративної соціальної відповідальності, під якою розуміють соціальну діяльність підприємства, спрямовану на зовнішнє середовище з метою створення сприятливого іміджу в очах громадянського суспільства, надання соціальних благ працівникам підприємства, та як інвестиції в людський капітал, що сприяють підвищенню професійної кваліфікації, збільшенню продуктивних здібностей людини і таким чином продуктивності праці [2, с. 151].

Проведений аналіз Бондаренко О. та Савченка Н.Г. засвідчив, що в сучасних умовах значна кількість науковців під соціальними інвестиціями розуміє вкладення коштів в об'єкти соціальної сфери з метою покращення добробуту людей на основі формування нових процедур розподілу коштів серед різних верств населення. В цьому випадку основним призначенням соціальних інвестицій є орієнтування учасників інвестиційного процесу на отримання конкретного "корисного ефекту" для суспільства [3, с. 38].

Відповідно до принципу системності, мета соціального інвестування визначається інтересом надсистеми, тобто процесом інвестування в цілому. В якості мети соціального інвестування може розглядатися тільки мета, яка тотожна меті інвестування в цілому - отримання доходу або іншого корисного ефекту для інвестора.

Таким чином, в число основних принципів корпоративного соціального інвестування слід включити:

- наявність позитивного ефекту для держави;
- наявність позитивного ефекту для корпорації-інвестора;
- наявність позитивного ефекту для суспільства.

Відповідно, до об'єктів інвестування, які не передбачають отримання безпосереднього доходу для інвестора (корпорацій), слід віднести: об'єкти системи освіти, об'єкти охорони здоров'я, охорону навколишнього середовища,

поліпшення санітарно-гігієнічних умов і техніки безпеки на виробництві, підтримка соціальних ініціатив місцевих громад та ініціативних груп тощо.

Соціальне інвестування зорієнтоване на соціальних проблемах, поєднує соціальні та бізнес-ідеї для створення одночасно соціальної та економічної цінності. Рациональне фінансове управління визначає умови, напрями, пріоритетність соціальних інвестицій, формує можливості їх здійснення. Поряд з цим, використання соціальних інвестицій є ключем розвитку корпоративної культури, ефективного фінансового управління та сучасного суспільства [3, с. 39].

Дослідження показують, що успішне функціонування і розвиток країни залежить від взаємодії і балансу держави, суспільства та бізнесу – якщо одна з цих складових домінує над іншими, виникає неефективний тип суспільного устрою.

Держава, бізнес і суспільство, в кінцевому рахунку, проявляють себе через діяльність одних і тих же агентів. Однак в кожному конкретному випадку дії останніх можуть бути, як правило, класифіковані і віднесені до процесів функціонування однієї або декількох із зазначених структур (суспільства, держави, бізнесу).

Так, суспільство може схвалювати і підтримувати бізнес тільки в тому випадку, якщо воно саме також отримує вигоду від цієї діяльності. В іншому випадку, для членів суспільства було б доцільно перебудувати систему економічної діяльності, щоб вони могли отримувати від неї вигоду. Вигода, одержувана суспільством, полягає в підвищенні рівня життя всіх його членів, незважаючи на те, що для одних вигода виявляється більше, а для інших менше.

Істотним компонентом інституціоналізації відносин бізнесу, держави і суспільства можна вважати створення формальних правил і процедур, що регулюють відносини сторін. Інакше кажучи, мова йде про рівні і зрозумілі правила гри, яких повинні дотримуватися учасники відносин та які повинні надавати рівні умови для кожної зі сторін і не ставити жодну з них в нерівноправне становище. Інституціоналізація в широкому сенсі слова являє собою процес формування стійкого комплексу формальних і неформальних правил, принципів, норм, установок, що регулюють сферу взаємодій і роблять форму їх прояву в результаті цього передбачуваною і керованою.

Одним із прикладів є введення в деяких країнах обов'язкового «соціального податку» для великих компаній, які спрямовуються до місцевих громад, де працюють корпорації-платники податку.

Успішне функціонування і сталий розвиток країни, зокрема і України, залежить від ефективної взаємодії держави, суспільства і бізнесу, основу якого становить корпоративний сектор. Роль держави є визначальною в стимулюванні інвестиційної діяльності корпорацій в соціальному середовищі. Держава (влада, уряд) на всіх рівнях в особі своїх інститутів повинна сприяти підвищенню значимості процесу інвестування в соціальне середовище, соціальних проєктів і програм, оскільки їх спів-фінансування є одночасно і дієвою формою взаємодії і інструментом реалізації соціальної політики.

Проведений нами аналіз наукових джерел дозволив дати власне визначення поняття «соціальне інвестування корпорацій». Відповідно, соціальне

інвестування корпорацій можна визначити як динамічний процес реалізації відносин між суб'єктами соціального середовища з приводу забезпечення балансу інтересів корпорацій з інтересами суспільства (в особі місцевих громад та домогосподарств) і держави.

Більш детальне дослідження оцінки ролі соціальних корпорацій та механізмів їх реалізації є предметом подальших досліджень науковців.

Список використаних джерел:

1. Хусаїнов Р. В. Формування і розвиток механізму державно-приватного партнерства в Україні. *Науковий журнал «Причорноморські економічні студії»*. 2016. Вип. 7. С. 81-85.
2. Людський розвиток в Україні: можливості та напрями соціальних інвестицій / за ред. Е. М. Лібанової. К.: Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2006. 356 с.
3. Бондаренко О. С., Савченко Н. Г. Управління фінансовими потоками в контексті оцінки ефективності соціальних інвестицій. *Економіка та держава*. 2019. № 2. С. 36–40. DOI: 10.32702/2306-6806.2019.2.36

Науково-практичне видання

НАУКОВО-ВИРОБНИЧИЙ ЖУРНАЛ «ОБЛІК І ФІНАНСИ»

НАЦІОНАЛЬНИЙ АЕРОКОСМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМ. М. С. ЖУКОВСЬКОГО «ХАРКІВСЬКИЙ АВІАЦІЙНИЙ ІНСТИТУТ»

СТАЛИЙ РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Матеріали

*III Всеукраїнської науково-практичної конференції
(14 травня 2019 р., м. Київ)*

Матеріали публікуються в авторській редакції

Комп'ютерний набір та верстка: *П. Таран*

Відповідальний за випуск: *С. Остапчук*

ТОВ «ВІПО»

03127, м. Київ, вул. Героїв Оборони, 10.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру
видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції

ДК № 4171 від 10.10.2011 р.

Підп. до друку 20.05.2019. Формат 60х84 $\frac{1}{16}$. Папір офсетний.

Ум. друк. арк. 12,4. Тираж 150 пр. Зам. 1-05.
