

ЛЬВІВСЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Інститут економіки та фінансів
ЛЬВІВСЬКИЙ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ
ДВНЗ «УНІВЕРСИТЕТ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ»
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
БІЛОРУСЬКИЙ ТОРГОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ
НАУКОВИЙ КЛУБ «СОФУС»

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Матеріали
VII Всеукраїнської науково-практичної
конференції

26 квітня 2018 року
Львів

УДК 33:336.531.2:330.53.061.3

ББК 65.052.9 (4укр)2

Ф 59

Редакційна колегія:

Куцик П.О. к.е.н., професор, ректор (Україна); Барна М. Ю., д.е.н., професор (Україна); Башнянин Г. І., д.е.н., професор (Україна); Васильців Т.Г., д.е.н., професор (Україна); Копилюк О. І., д.е.н., професор (Україна); Редченко К.І., д.е.н., професор (Україна); Рудницький В.С., д.е.н., професор звичайний (Польща), Семак Б. Б., д.е.н., професор (Україна); Бачинський В.І., к.е.н., професор (Україна); Герасименко Т.О. к.е.н., доцент (Україна); Сава А.П., к.е.н., с.н.с. (Україна); Семенишена Н.В., к.е.н., доцент (Україна)

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Інституту економіки та фінансів ЛТЕУ
(протокол № 7 від 25.04.2018 р.)*

Ф 59

Фінансово-економічний розвиток України в умовах трансформаційних перетворень: матеріали VII всеукр. наук.-практ. конф. 26 квітн. 2018 р. (ЛТЕУ, м. Львів). Тернопіль : Крок, 2018. 167 с.

ISBN 978-617-692-477-7

Збірник містить наукові доповіді VII Всеукраїнської науково-практичної конференції “Фінансово-економічний розвиток України в умовах трансформаційних перетворень” (Львів, 26 квітня 2018 р.), які спрямовані на формування теоретичних і практичних засад економіки, менеджменту, маркетингу, фінансів, обліку і соціальної сфери в умовах трансформаційних перетворень національної економіки.

Відповідальність за зміст і достовірність публікацій несуть автори наукових доповідей. Точки зору авторів публікацій можуть не співпадати з точкою зору редколегії збірника.

УДК 33:336.531.2:330.53.061.3

ББК 65.052.9 (4укр)2

ISBN 978-617-692-477-7

© Львівський торговельно-економічний університет, 2018

© Крок, 2018

З М І С Т

СЕКЦІЯ 1 **РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ** **НА МІКРО-, МЕЗО- ТА МАКРОРІВНЯХ**

Баранюк Юрій ІНСТИТУЦІЙНА МОДЕРНІЗАЦІЯ УРЯДОВОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ	7
Богданов Андрій РОЛЬ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	10
Вірт Микола, Юсипович Олег НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РОЗВИТКУ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ НА ДЕРЖАВНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ	12
Ganski Uladzimir THE FEATURES OF HISTORICAL AND CULTURAL HERITAGE AS AN ECONOMIC GOODS AND DEMAND ON THEM	15
Герасименко Тамара ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ СУБ'ЄКТІВ БІЗНЕСУ	18
Костецький Ярослав ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	20
Мельниченко Василь, Маслянка Тетяна ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	23
Пупентейло Петро ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	26
Ткачук Ірена-Марія, Рудик Сергій, Порошко Остап НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЗМІЦНЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	30
Chuy Iryna, Andreikiv Tetyana THE CONCEPTUALIZATION OF THE FINANCIAL SYSTEMS	32

СЕКЦІЯ 2 **ПРІОРИТЕТИ ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОГО** **СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Волошин Роман ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНСЬКОГО ЗЕРНА НА СВІТОВИХ РИНКАХ	36
Гонак Ігор ЕКОНОМІЧНЕ СУПЕРНИЦТВО ЯК НЕВІД'ЄМНИЙ ЕЛЕМЕНТ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	40

СЕКЦІЯ 3
ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Клак Олександр ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ ОПТОВОГО РИНКУ	42
Помірча Олена, Заяць Ярослав ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	44
Стрижиченко Наталія ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ВУГІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ПРОБЛЕМИ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	47
Танцюра Андрій, Качмар Назарій, Камарчук Ігор СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	50
Харун Олена СОЦІАЛЬНІ ІННОВАЦІЇ В РЕАЛІЗАЦІЇ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ	53

СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ
СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА

Задунай Олексій ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ СПОСТЕРЕЖЕННЯ І ОЦІНКИ ЕКОЛОГІЧНОГО СТАНУ ДОВКІЛЛЯ В ДЕРЖАВІ	56
Олексієнко Микола ПРІОРИТЕТНІ ЗАХОДИ Й ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНОГО КОРИГУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ У РЕГІОНАЛЬНОМУ ВИМІРІ	59
Сидоренко Володимир, Демків Анна, Азаров Сергій ОСНОВИ КОМПЛЕКСНОЇ МЕТОДИКИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ ЯК ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ	62
Суліма Наталія РАЦІОНАЛЬНЕ ВИКОРИСТАННЯ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА	65
Трушкіна Наталія, Кочешкова Ірина ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РЕВЕРСИВНОЇ ЛОГІСТИКИ В УКРАЇНІ	67
Турсунова Эльза ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ КАТАСТРОФА АРАЛА	70
Улько Євгеній ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗМІШУВАННЯ КОМПОСТНОЇ СУМІШІ ЗА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПІДХОДУ	73

СЕКЦІЯ 5
ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ
ТА ЇЇ РОЛЬ В РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Васильців Тарас, Гудзовата Оксана ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ	76
--	----

Власюк Наталія, Мицак Ольга ОБ'ЄДНАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УКРАЇНІ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	79
Гюнтер Ирина СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ВАЛЮТНОГО РЫНКА РОССИИ	81
Дахова Зоя ТЕХНИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ	84
Мацьків Володимир РОЛЬ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ	87
Мостіпака Олена ФІНАНСОВЕ ПРОГРАМУВАННЯ МВФ – НЕГАТИВНИЙ АТРАКТОР УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	89
Перепьолкіна Олена РЕСТРИКЦІЙНА МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА НБУ ЯК ПІДГРУНТЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ	92
Серова Елизавета МЕХАНІЗМ КОРПОРАТИВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ	95
Черкасова Світлана ОСОБЛИВОСТІ СФОРМОВАНОЇ МОДЕЛІ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В УКРАЇНІ	97
Шохова Наталья ПРАКТИКА РЕЗЕРВИРОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ ЦЕНТРАЛЬНЫМ БАНКОМ РОССИИ	100

СЕКЦІЯ 6 **ІНТЕГРАЦІЙНО-КООПЕРАТИВНІ ВІДНОСИНИ** **ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ РОЗВИТКУ В СУЧАСНОМУ ВИМІРІ**

Сава Андрій ОБГРУНТУВАННЯ СПІЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ВІДНОСИН БІЗНЕСУ У РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ	104
---	-----

СЕКЦІЯ 7 **СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТУ І МАРКЕТИНГУ** **В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Арпентьева Маріям АРХЕТИП І КОНЦЕПТ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	107
Баглей Ростислав СИСТЕМА КОРПОРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	110
Дубовик Світлана УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	113
Завитій Ольга СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ	116
Иванченко Олеся К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ	118

Карпенко Віталій РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ	120
Нездоровін Олександр ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	123
Нянько Віталій СИСТЕМА МАРКЕТИНГОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	126
Самура Юрій ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У СФЕРІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	129

СЕКЦІЯ 8

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Bachev Iavor PRESSURE : DISCUSSION OF THE FIRST UNDERLYING FACTOR OF THE FRAUD TRIANGLE IN THE LIGHT OF FINANCIAL STATEMENT FRAUD	131
Basheva-Bacheva Snejana ACCOUNTING MODELS IN THE REORGANIZATION THROUGH SPLITTING, TAKEOVER AND MERGER ACCORDING TO THE REGULATORY FRAMEWORK IN THE REPUBLIC OF BULGARIA	135
Bashikarov Kiril THE MEASUREMENT ACCOUNTING MODEL ACCORDING TO NEW CONCEPTUAL FRAMEWORK FOR FINANCIAL REPORTING	138
Воронко Оксана ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ І ЗАВДАННЯ В УПРАВЛІННІ ВИРОБНИЦТВОМ	140
Гуменюк Олена ПРОБЛЕМИ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ	142
Кунцьо Наталія, Семенишена Наталія ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ : СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ	145
Лемеш Валентина ФОРСАЙТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО УЧЕТА И АУДИТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	147
Мединська Тетяна, Керод Тарас ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА У НАПРЯМІ ПОГАШЕННЯ ПОДАТКОВОГО БОРГУ	150
Попітіч Тетяна ЕЛЕКТРОННИЙ ДОКУМЕНТООБІГ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ	154
Прокопів Ірина, Семенишена Наталія ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «ВИТРАТИ»	157
Редченко Костянтин АУДИТОРСЬКІ КОМІТЕТИ: РОЗВИТОК ТА ПЕРСПЕКТИВИ	160
Рудницький Василь, Сарахман Оксана ПРИНЦИПИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ	162
Швачій Інна, Семенишена Наталія ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КООПЕРАТИВАХ	164

СЕКЦІЯ 1
РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ
НА МІКРО-, МЕЗО- ТА МАКРОРІВНЯХ

Баранюк Юрій
аспірант кафедри фінансів
Науковий керівник: д.е.н., проф. Волосович С. В.
Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

**ІНСТИТУЦІЙНА МОДЕРНІЗАЦІЯ УРЯДОВОГО ФІНАНСОВОГО
КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ**

Інституційні перетворення, що відбуваються в системі урядового фінансового контролю в Україні, являють собою безперервний процес кількісно-якісних і сутнісних трансформацій економічних інститутів, супроводжуються зміною існуючих чи появою нових органів контролю, здійснюють вплив на розвиток фінансової системи України загалом, про що йдеться в дослідженні [1].

Передумовою інституційних перетворень системи урядового фінансового контролю є поява інституційного дисбалансу, який характеризується створенням сприятливих умов для ухилення від оподаткування, зростання рівня тінізації економіки, дублювання контрольних функцій, фрагментарності контрольного процесу та його безрезультативності в цілому.

Інституційні перетворення є необхідною умовою для подолання негативних наслідків дисбалансу в середовищі контролюючих органів, їх подальшого розвитку та повинні відбуватися системно, із урахуванням їх впливу на інші суспільні інститути. Так як значна частина протиправних дій у митній, податковій та бюджетній сферах проводиться із застосуванням заздалегідь вирахованих схем, що можливо зробити виключно за умови недосконалості інститутів урядового фінансового контролю та відсутності визначеного їх взаємозв'язку із суспільними формаціями.

Забезпечити побудову інституційного середовища урядового фінансового контролю орієнтованого на суспільні інститути доволі складно, що пояснюється постійними трансформаціями останніх. В результаті, як реакцію на зміни в зовнішньому інституційному середовищі, тільки за останні 5 років, в Україні реорганізовано Міністерство доходів та зборів у Державну фіскальну службу, Державну фінансову інспекцію – у Державну аудиторську службу, створено Державне бюро розслідувань, перетворено Міліцію в Національну поліцію,

zareestrovano zakonoproekt pro Sluzhbu finansovih rozsliduvann'. Z c'ього slіduє, shcho ninišnja sistema organіv urjadovogo finansovogo kontroliu v Ukraїni sformuvalasja ne odrazu, c'ьomu pereduvали vіdpovіdnі іstorичnі podії.

U 2014 році було утворено Державну фіскальну службу, яка наразі входить до складу Міністерства фінансів. На початковому етапі інституційної трансформації Державної фіскальної служби України, у період 2014-2016 років, спостерігалось погіршення кількісних показників контрольно-перевірочної роботи в розрізі окремо взятого року, зокрема: кількість заходів контролю зменшувалася з 33,6 тис. одиниць до 18,5 тис. одиниць; скорочувався обсяг донарахованих грошових зобов'язань, що підлягають погашенню, з 7,96 млрд грн до 6,1 млрд грн. Тільки у 2017 році вдалося забезпечити приріст показників контрольно-перевірочної роботи, зокрема, кількість контрольних заходів зросла до 19,2 тис. одиниць, донараховано грошових зобов'язань на суму понад 16,3 млрд грн.

Останніми роками відбувається переорієнтація контрольної роботи Державної фіскальної служби України у сторону зменшення тиску на платників податків, закладаються засади розбудови відносин на основі державно-приватного партнерства, в якому інститути урядового контролю дедалі частіше виступають як дорадчі та консультативні органи для суб'єктів підприємництва. Зокрема, об'єктами контролю зі сторони Державної фіскальної служби у 2017 році були: 1 % платників на спрощеній системі оподаткування; 1,3 % – малих суб'єктів підприємництва; 13,9 % – середніх; 61,6 % – великих [2, с. 34].

Позитивні інституційні перетворення тепер відбуваються і в Національній поліції України, в результаті її реформи, вдалося сформувати не лише орган виконавчої влади, який забезпечує охорону прав і свобод людини, протидіє злочинності, підтримує публічний порядок, а й орган фінансового контролю. Підтвердженням зазначеного є створення міжрегіональних територіальних органів: Департаменту кіберполіції та Департаменту захисту економіки. Також планується створення у 2018 році поліції превенції, яка убезпечуватиме виникнення в тому числі й економічних порушень.

Підсумовуючи результати фінансового контролю за господарською діяльністю зі сторони Національної поліції у 2017 році, то досягнуто наступного: розкрито 2,2 тис. злочинів пов'язаних із витрачанням коштів Державного бюджету; 1,9 тис. – витрачання коштів із місцевих бюджетів; викрито 110 фіктивних підприємств [3].

Натомість, інституційні перетворення Державної аудиторської служби останніми роками не забезпечують зростання її функціональності. Варто зазначити, історія становлення спеціалізованого урядового фінансового контролю починається одночасно із здобуттям незалежності України, в той час постала потреба у забезпеченні належного рівня контролю за станом управління та використанням ресурсів держави. Відповідно, у 1993 році було прийнято Закон України «Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні», з 2000 року Головному контрольно-ревізійному управлінню України надано статус центрального органу виконавчої влади, у 2010 році створено Державну фінансову

інспекцію, у 2015 році – Державну аудиторську службу України.

Інституційні зміни в найменуванні чи зміні статусу спеціального органу урядового фінансового контролю впливали на його функціональність та результативність. Зокрема, у 2007-2009 роках, за часів існування Контрольно-ревізійного управління, в середньому 44 % валового внутрішнього продукту були охоплені контрольними заходами. За результатами контрольних дій вдавалося встановити порушень у розмірі 8 % від охоплених, 53 % із яких усунути.

Упродовж 2010-2014 років частка охоплення контрольними заходами Державною фінансовою інспекцією валового внутрішнього продукту становила 49 %, із них: 3 % – виявлені порушення, 56 % яких вдалося усунути. Проте, в час 2015-2017 років, органи Державної аудиторської служби охопили контрольними заходами тільки 24 % валового внутрішнього продукту, знайдено фінансових відхилень тільки в 1 % перевірених фінансів, 26 % із яких вдалося позбутися (розраховано за даними [4]).

З вищенаведеної інформації слідус, що зменшується обсяг підконтрольних ресурсів та результати урядового фінансового контролю з боку Державної аудиторської служби України фрагментарніші, не поширюються на увесь перелік публічних фінансів, не сприяють формуванню реальної загальнобюджетної візії на предмет дотримання чи порушення економічними суб'єктами норм господарювання.

Отже, урядовий фінансовий контроль в Україні зазнав значних змін останнім часом. Завдяки появі таких органів як Державна фіскальна служба України та Національна поліція України вдалося домогтися активізації контрольно-перевірочної роботи зі сторони виконавчої гілки державної влади. Проте, потребує подальших інституційних перетворень Державна аудиторська служба України, оскільки показники її роботи знижуються. Не завершеною залишається робота із створення Служби фінансових розслідувань України, яка в перспективі може забезпечувати запобігання, виявлення, припинення, розслідування та розкриття злочинів у сфері акумулювання та використання фінансових ресурсів держави та її економічної безпеки.

Список використаних джерел

1. Мазаракі А. А., Волосович С. В. Домінанти інституційної модернізації фінансової системи України. *Вісник КНТЕУ*. 2016. № 1. С. 5-23.
2. Звіт Державної фіскальної служби за 2017 рік : Рішення від 20 лют. 2018 р. / Державна фіскальна служба України. Київ, 2018. 117 с. URL: <http://sfs.gov.ua/data/files/223549.PDF> (дата звернення: 21.03.2018).
3. Звіт про діяльність Національної поліції України за 2017 рік : Рішення від 11 січ. 2018 р. / Національна поліція України. Київ, 2018. 17 с. URL: https://www.npu.gov.ua/assets/userfiles/files/zvity/Zvit_NPU_2017_text+grafic.pdf (дата звернення: 21.03.2018).
4. Результати діяльності Державної аудиторської служби за 2007-2017 роки : Статистичні звіти / Державна аудиторська служба України. URL:

<http://www.dkrs.gov.ua>



Богданов Андрій

студент

Науковий керівник: к.е.н., доц. Сарбаш Л.Д.

Індустріальний інститут

ДВНЗ Донецький національний технічний університет

м. Покровськ, Україна

РОЛЬ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Для належної діяльності підприємства, вкрай необхідно скласти план дій, щодо всіх сфер організації і фінансове планування не є винятком.

Необхідність складання планів визначається багатьма причинами. Найбільш значимі з них: невизначеність майбутнього, координуюча роль плану, оптимізація економічних наслідків.

Фінансове планування – це планування всіх доходів і напрямків витрат грошових коштів для забезпечення розвитку організації. Основними цілями цього процесу є встановлення відповідності між наявністю фінансових ресурсів організації і потребою в них, вибір ефективних джерел формування фінансових ресурсів і вигідних варіантів їх використання [5].

Створенням фінансових планів займається фінансовий менеджер. Основним завданням фінансового менеджера є планування залучення і використання фінансових коштів з метою максимізації вартості підприємства.

До основних функцій фінансового менеджера можна віднести наступні:

- загальний фінансовий аналіз діяльності підприємства та планування використання активів і грошових коштів;
- ефективний розподіл активів і фінансових ресурсів;
- залучення грошових коштів і активів на найбільш вигідних умовах;
- здійснення контролю за виконанням прийнятих рішень і результатами проведеної політики.

Основна мета складання будь-якого плану – це ідентифікація кожного з найважливіших напрямків, в межах якого може варіювати той чи інший показник.

Головна причина необхідності складання планів полягає в тому, що будь-яка неузгодженість діяльності системи потребує фінансових витрат на її подолання. Імовірність настання подібної неузгодженості набагато нижче, якщо робота здійснюється за планом; крім того, негативні фінансові наслідки будуть менші

значними [1].

Планування дозволяє забезпечити високу ступінь і високу ймовірність досягнення цілей на основі систематичної підготовки рішень. Тим самим воно являє собою передумову ефективної діяльності підприємства.

У системі планування підприємства, фінансове планування відіграє найважливішу роль.

По-перше, фінансові показники покликані вимірювати ступінь досягнення цілей з усіх аспектів діяльності підприємства.

По-друге, з огляду на обмеженість ресурсів, якими володіють менеджери підприємств, життєво важливо знайти кошти на реалізацію всіх планів, а отже, саме доступність фінансування в потрібні моменти критично важлива для реалізації всіх планів.

Висновки: проаналізувавши поняття "фінансове планування", можна підсумувати його важливість, декількома факторами, а саме: визначенням майбутнього положення підприємства; досягненням поставлених цілей; вибором ефективних джерел формування фінансових ресурсів та оптимізацією економічних наслідків.

Список використаних джерел

1. Рогова Е.М., Ткаченко Е.А. Финансовый менеджмент. Учебник для вузов. М. : Издательство Юрайт, 2011 г. 540 с.
2. Управление финансами. Финансы предприятий : учебник ; под ред. А. А. Володина. 2-е изд. М. : ИНФРА-М, 2012. 509 с.
3. Смолянська О.Ю. Фінансовий ринок : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2005.- 384 с.
4. Трошин, А.Н. Финансовый менеджмент : учебник. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. 331 с.
5. Финансовое планирование и прогнозирование. URL : <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/finansovoe-planirovanie.html>



Вірт Микола

к.е.н., доцент

Юсипович Олег

к.е.н., доцент

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів, Україна

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РОЗВИТКУ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ НА ДЕРЖАВНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ

Децентралізація торгівлі та свобода підприємництва поступово на належний рівень піднімають індивідуальну та якісну ініціативу, матеріальну та моральну зацікавленість працівників торгівлі, що активізувало їх діяльність на товарному ринку. Зараз оптові підприємства самі вирішують господарські питання, здійснюють вигідні операції, що сприяє підвищенню ефективності їх роботи. Змінився характер господарських взаємостосунків оптових підприємств з іншими суб'єктами інфраструктури товарного ринку на основі поєднання інтересів підприємства та території.

Основними показниками оцінки розвитку оптової торгівлі є:

1. Темп зміни частки ринку, що займає оптова торгівля ($T_{от}$):

$$T_{от} = (ОТ * 100\%) / ВТ, \quad (1)$$

де ОТ – обсяг оптового товарообороту галузі (регіону);

ВТ – обсяг валового товарообороту галузі (регіону).

2. Коефіцієнт упровадження на ринок товарів вітчизняного виробництва ($T_{от(вітч)}$):

$$T_{от(вітч)} = ОТ_{вітч} / ОТ_{заг}, \quad (2)$$

де $ОТ_{вітч}$ – обсяг оптового товарообороту вітчизняними товарами;

$ОТ_{заг}$ - загальний обсяг оптового товарообороту.

Цей показник також може бути цільовим орієнтиром для регіональних органів влади як під час розроблення стратегічних, так і поточних господарських планів. Його слід ввести у статистичну звітність підприємств оптової торгівлі.

Вважаємо, що важливими фінансовими показниками на регіональному рівні можуть бути наведені нижче.

3. Частка активів оптової торгівлі в загальній сумі активів регіону ($T_{а(от)}$):

$$T_{а(от)} = А_{от} / А_{рег} * 100, \quad (3)$$

де $А_{от}$ – сума активів оптової торгівлі;

$А_{рег}$ – сума активів регіону.

4. Частка капітальних інвестицій, що спрямовуються на розвиток оптової торгівлі у загальній сумі капітальних інвестицій у виробничу та комерційну діяльність у регіоні ($T_{кі(от)}$):

$$T_{кі(от)} = КІ_{от} / КІ_{рег} * 100, \quad (4)$$

де $КІ_{от}$ – сума капітальних інвестицій, що спрямовуються на розвиток

оптової торгівлі;

Кірег – сума капітальних інвестицій, що спрямовуються у виробничу та комерційну діяльність регіону.

Ці показники мають важливе значення для пошуку оптимальних пропорцій та підготовки пакету рекомендацій потенційним інвесторам, оскільки вони дозволяють виміряти рівень залучення коштів у оптову торгівлю з інших сфер економіки регіону. У кожному конкретному регіоні динаміка цих показників вимагає свого оптимального значення, а в основу оптимізації повинні бути покладені такі показники, як рівень забезпеченості регіону підприємствами оптової торгівлі, кількість роздрібних підприємств, що співпрацюють з оптовими підприємствами, рівень сервісу та надання додаткових послуг оптовими структурами та інші.

У той же час кожного суб'єкта оптової торгівлі, регіональні адміністрації, центральні органи управління економікою цікавить кількісна та якісна оцінка рівня розвитку оптової торгівлі, яка в свою чергу залежить від критеріїв та показників економічної оцінки. Проте регіональні адміністрації та центральні органи управління економікою сьогодні не мають відповідного методичного інструментарію для аналізу ефективності та стану розвитку оптової торгівлі.

Методику оцінки рівня розвитку оптової торгівлі на державному та регіональному рівні доцільно будувати за такими напрямками: 1) вибір показників оцінки стану розвитку та ефективності оптової торгівлі на державному рівні; 2) вибір показників оцінки стану розвитку та ефективності оптової торгівлі в регіоні.

Суть ефективності зводиться до визначення результативності досліджуваного напрямку діяльності та порівнюється за допомогою співвідношення досягнутого результату (ефекту) з витратами (поточними та разовими) або ресурсами, спрямованими на досягнення результату.

Зміст ефективності багато в чому визначається чинною моделлю і залежить від специфіки галузі та конкретних напрямів дослідження в цій галузі. Тобто ефективність оптової торгівлі можна досліджувати за такими напрямками: ефективність матеріально-технічної бази, ефективність фінансових ресурсів, ефективність персоналу та інші.

Стан товарного ринку, динаміка форм власності, зміна кон'юнктури ринку, політика державної підтримки галузі та інші чинники зовнішнього середовища визначають вимоги до діяльності оптового підприємства в конкретний момент господарювання, що впливає на критерії оцінки ефективності.

Під критерієм у загальному значенні розуміють основоположну ознаку або ознаки, на основі яких здійснюється вирівнювання, оцінка процесу або явища, відображеного тією або іншою категорією. В економічній літературі є безліч думок з приводу критеріїв ефективності як всієї сфери торгівлі, так і ефективності розвитку оптової торгівлі.

Вибір критеріїв досліджуваного напрямку повинен ґрунтуватись на певних класифікаційних ознаках.

По-перше, оптову торгівлю слід розглядати як складник соціально-

економічної системи країни. Будь-яка система побудована ієрархічно, тому необхідно побудувати критерії ефективності в ієрархічній послідовності.

По-друге, за ієрархією критеріальних ознак, можна визначити, які з них взяти за основу під час вибору системи показників оцінки розвитку оптової ланки:

1) держава – критеріальні ознаки: зростання добробуту населення, зростання надходжень у прибуткову частину бюджету, зміцнення статусу галузі в сфері економіки, зростання обслуговування оптовими структурами роздрібних торгових підприємств;

2) регіон - критеріальні ознаки: зростання добробуту населення, зростання надходжень у прибуткову частину бюджету регіону, зростання обслуговування оптовими структурами роздрібних торгових підприємств у регіоні, лояльність та підтримка місцевих адміністрацій;

Крім того, критеріальні ознаки позначені основними функціями торгівлі, які зводяться до зміни форми вартості реалізації додаткового продукту, створеного у виробництві, накопичення коштів, задоволення потреб споживачів. Торгівля, реалізуючи свої соціально-економічні функції через оптову та роздрібну ланки, сприяє утворенню фінансових ресурсів країни та інших галузей економіки, забезпечує задоволення попиту. Трактуювання суті та критеріїв розвитку оптової торгівлі припускає необхідність формування відповідної системи показників, тобто визначивши ідеологію (критерії) оцінки розвитку оптової торгівлі, необхідно знайти „інструмент” цієї оцінки.

Ґрунтуючись на ієрархії та суті обраних критеріїв розвитку оптової ланки, пропонуємо систему конкретних показників оцінки стану та ефективності оптової торгівлі відносно галузевого і регіонального рівнів управління торгівлею. Запропонована система показників ґрунтується як на чинних показниках, що використовуються в практиці та наукових дослідженнях, так і авторських методичних підходах.

Список використаних джерел

1. Куцик П.О., Вірт М.Я. Організаційно-економічний механізм функціонування оптової торгівлі в ринковому середовищі : монографія. Львів : Видавництво ЛКА, 2011. 320 с.

2. Вірт М.Я. Система показників стану та тенденцій розвитку оптового ринку України. Актуальні проблеми розвитку сучасної економіки : збірник матеріалів міжнародної науково-практичної інтернет-конференції 13-14 березня 2013р., Дніпропетровськ. Дніпропетровськ : Герда, 2013. С.41-44.

3. Балабан, М.П., Балабан П.Ю. Оптова торгівля: етапи та тенденції розвитку в економіці ринкового типу. URL : journal.puet.edu.ua/index.php/nven/article/download/1356/1072



Ganski Uladzimir

PhD in Economics, Associate Professor
Institute of Entrepreneurial Activity
Minsk, Belarus

THE FEATURES OF HISTORICAL AND CULTURAL HERITAGE AS AN ECONOMIC GOODS AND DEMAND ON THEM

Analogous to physical productive capital, cultural heritage is a stock variable whose value will be increased by investments and will be reduced by depreciation. Heritage goods are cultural assets that are part of the cultural capital of a community or society. It is a resource that, combined with others, contributes to the production of other goods and services, so cultural heritage input provides intangible services that increase the consumer utility. The development of the notion of cultural capital corresponds to other extensions of the ‘capital’ concept, including human, natural or social capital. Whereas human capital is considered a personal asset (mostly increased by means of individual investment in education), natural, social and cultural capital are communitarian in nature. When considering the relationship of the individual to a particular element of that cultural capital, we should acknowledge that the individual does not enjoy the good itself; individuals do not experience cultural capital by means of its direct consumption to derive utility. Instead, the consumption of cultural capital is through a flow of services, whether they are material heritage goods, a cultural or natural heritage site (that provides services to be used to create an enjoyable experience) or a tradition classified as immaterial cultural heritage.

UNESCO recognizes symbolic, historic, artistic, aesthetic, ethnological or anthropological, scientific and social significance as some of the values inherent to cultural heritage. Among the great diversity of categories considered to be part of cultural heritage the common trait is that all the goods that can be classified as cultural heritage assets hold a value for culture and civilization. Whether they are tangible assets (such as buildings, locations, sites, artworks and artefacts) or intangible ones (practices, representations, expressions, knowledge and skills that are recognized as part of cultural heritage by communities, groups and individuals), all categories have cultural value, in addition to possibly holding economic value.

Therefore, apart from some artefacts in most of the instances, there is no market for some dimension of cultural heritage goods. If this is the case, observed or stated preference-based valuation techniques are to be applied. In addition to direct users (owners or visitors), who derive utility and enjoyment from a cultural good, non-users also determine the valuation of that good. The latter ones consider it valuable because of its existence, because of the option to use the good and because of the value attached to the transfer to future generations [1, p. 137].

Economic models are simplifications of reality that use assumptions to establish the influence of a bundle of exogenous variables in the determination of some variable of interest, such as how prices and income determine the quantity of cultural goods a

person demands. To determine how individuals derive enjoyable and meaningful experiences from cultural heritage goods, we need to propose a model of individual demand for those goods. Cultural economists have proposed models that explain individual decision-making considering, among other relevant traits, preference formation phenomena, the resource constraints of the individuals and the social dimension of cultural goods.

Constraints represent the limit of resources available to the individual, mainly the availability of time and income, so he or she has to allocate a time budget and a monetary budget optimally according to his or her preferences. Economic models for consumer behaviour are based on the assumption that rational agents maximize their utility, or satisfy their needs in some optimal way, subject to a set of constraints that determine what they can afford. In this framework, the valuation of cultural heritage is much more complex than the valuation of any ordinary consumption good because some consumption goods directly satisfy a given need, whereas cultural heritage goods require special transformation before understanding how individuals can have meaningful experiences that satisfy their cultural appreciation needs.

Any cultural heritage element is highly symbolic, so the individual needs to have acquired the skills prior to being able to interpret and enjoy a particular element. Cultural heritage goods are capital goods because they serve as productive inputs for the creation of experiences, together with the personal time and individual cognitive resources. The two main ways in which an individual can acquire those skills are education and earlier exposure to heritage and cultural goods, so their values can be appreciated. Therefore, both past experiences and formal education, which are also the variables that determine the level of human capital of an individual, will increase a person's ability to enjoy cultural heritage goods [2, p. 19]. Traditional models consider that the individual demand for a particular cultural good will depend on the price of that good, the presence of substitutes or complements and the individual's or the household's income. When testing the results of those models with real data, empirical models also include demographic variables that have proven to have an impact in the demand for cultural goods, such as age and gender.

Consumer theory determines that, for normal goods, demand is negatively related to price. When demanding services from cultural heritage goods that are part of cultural appreciation experiences, individuals typically have to take into account not only the price of the particular cultural good, but also other costs, such as transportation and the imputed cost of the time that they allocate to that experience. However, when considering the price of access to the services provided by a heritage good, one could also consider the following factors. First, often the price of the access is zero (as in the case of free-entrance to cultural museums or the enjoyment of a historic city) or represents a small fraction of the whole cost of the experience. Second, when there are information asymmetries about the quality of the good, price is seen as an informative signal about the true quality of the good. This is the case for experience goods, whose quality can only be assessed by the individual once the cultural experience has been produced and enjoyed. Last, there might be a difference in the responsiveness of

individuals to prices for some segments of demand, even for the demand of auxiliary services (complement goods as defined below) outside access to the cultural good itself. For museums, when measuring the sensibility of visitor demand to admission prices, it is found that, typically, price elasticity is negative and its absolute value is smaller than one. This indicates that the effect of an increase of 1 per cent on the admission price is related to a less than 1 per cent reduction in the number of visits [3, c. 64].

Complements to the access to a heritage good can be travel and accommodation. Substitutes to physical access can be alternative means of participation that we will define in next section. Relating the existence and price of complementary and substitute goods to access to a cultural heritage element, one expects that the higher the price of a complementary good, the lower the demand for a cultural heritage good, and the higher the price of a substitute, the greater the demand for a cultural heritage good. Demand is positively related to income, and income elasticity is greater than one. Income and time availability determine the choice set of the individual. If a person gets involved in a cultural experience, he/she has to spend some time in that activity. Some types of access to cultural heritage may be more time consuming than others. For instance, visits to a museum have associated transportation costs, whereas one can access the collections of a virtual museum from home. Labour market commitments and household responsibilities condition the amount of discretionary time that an individual has to allocate among leisure activities. Individuals with higher income and with less discretionary time will have a higher opportunity cost of time.

References

1. Ganski U. Cultural heritage of Visegrad Group countries as a resource for local development. Visegrad Four – the Ukrainian dimension. Integration step by step. Riga: Baltija Publishing, 2017. P. 135-147.
2. Ganski U. Cultural heritage as a socio-economic development factor // Baltic-Black Sea Region: History, Economics, Culture, Society: materials of international scientific and practical conference (Riga, July 4-5, 2016) / University of Latvia [etc.]. Riga, 2016. Vol. 5. P. 18-21.
3. Ганский В.А. Теоретико-методологические аспекты оценки туристско-экскурсионного потенциала региона. Веснік Беларускага дзяржаўнага ўніверсітэта. Серыя 3. Гісторыя. Эканоміка. Права. 2013. №1. С. 63-66.



Герасименко Тамара

к.е.н., доцент кафедри аудиту, аналізу та оподаткування
директор Інституту економіки та фінансів
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів, Україна

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ СУБ'ЄКТІВ БІЗНЕСУ

Розвиток стратегічного аналізу на сучасному етапі супроводжується низкою дискусійних організаційно-методичних питань як теоретичного, так практичного характеру. В теоретичній площині вирішення потребують питання, пов'язані з тлумаченням суті стратегічного аналізу й уточненням його цілі; виокремленням об'єктів та напрямів дослідження відповідно до реалій функціонування бізнесових структур. Практика господарювання потребує удосконалення технології та інструментарію стратегічного аналізу, насамперед, з точки зору задоволення інформаційних потреб стейкхолдерів.

В сучасних умовах господарюючий суб'єкт, на наш погляд, доцільно розглядати як динамічну систему, яка представляє собою сукупність компетенцій, що дозволяють створювати додану вартість і забезпечувати конкурентні переваги підприємству. З огляду на зазначене, заслуговує, на наш погляд, визначення стратегічного аналізу, яке подає Х. Віссема "...спосіб, за допомогою якого корпорація "відчуває" навколишнє середовище і оцінює свою компетентність порівняно з цим навколишнім середовищем" [1]. Відповідно, ціллю стратегічного аналізу є формування альтернативних варіантів для прийняття управлінських рішень на перспективу, здатних забезпечити конкурентні переваги підприємства і зростання його ринкової вартості на основі максимального використання ключових компетенцій в умовах динамічних змін зовнішнього середовища.

Найбільш дискусійними на сьогодні залишаються питання, пов'язані з напрямками проведення стратегічного аналізу. Підходи науковців з даного питання є досить багатовекторними, а подекуди, навіть, – діаметрально протилежними. Найбільш поширеними в наукових колах є такі напрями: 1) аналіз зовнішнього середовища, фінансів, ринку, клієнтів, бізнес-процесів, оцінювання вартості, аналіз стратегічних показників; 2) аналіз галузевої структури, галузевий і конкурентний аналіз, аналіз ресурсів, організаційної структури і системи управління, конкурентних переваг, бізнес-стратегії та корпоративної стратегії; 3) зовнішній аналіз і аналіз покупців, конкурентів, ринку, середовища і стратегічної невизначеності, внутрішній аналіз. На наш погляд, основна причина відмінностей криється у використанні ознак класифікації напрямів, що обумовлює, своєю чергою, ступінь деталізації. Вважаємо, що в загальному, основними напрямками стратегічного аналізу є дослідження зовнішнього і внутрішнього середовищ.

Напрями стратегічного аналізу обумовлюють методику досліджень. Одним із основних методичних питань стратегічного аналізу є вибір та обґрунтування таких

методів дослідження, які здатні забезпечити досягнення визначеної суб'єктом мети. Адекватність вибору методичного інструментарію – забезпечувальний аргумент формування ефективної методики стратегічних аналітичних досліджень і, що особливо важливо, їх результатів. Зважаючи на те, що такі результати є інформаційною основою для прийняття стратегічних управлінських рішень, необґрунтований вибір інструментів і методик аналізу здатний докорінно змінити напрями розвитку підприємства. Невизначеність зовнішнього середовища обумовлює гнучкість процесу стратегічного аналізу. З огляду на це, методика стратегічного аналізу повинна являти собою динамічний багатоваріантний сценарій прийняття рішень в умовах мінливості і турбулентності зовнішнього середовища. Водночас, розвиток методичного інструментарію стратегічного аналізу повинен відповідати критерію Парето.

Важливим моментом у здійсненні стратегічного аналізу є постійний контроль його ефективності. Стратегічний аналіз є основою прийняття управлінських рішень на перспективу, відповідно, прийняття або неприйняття стратегічних рішень за результатами аналізу обумовлює зміну майбутньої траєкторії розвитку підприємства, тобто значною мірою впливає на його вартість. Іншими словами, можна з впевненістю стверджувати, що між вартістю підприємства і стратегічними рішеннями спостерігається фундаментальний зв'язок. З огляду на це, в якості основного узагальнюючого критерію доцільно обрати вартість підприємства у динаміці.

Таким чином, стратегічний аналіз відіграє домінуючу роль в управлінні підприємством, оскільки формує інформаційне підґрунтя для прийняття управлінських рішень перспективного характеру задля забезпечення виконання місії підприємства. Уточнення суті та напрямів стратегічного аналізу, дотримання принципів системності і комплексності при його проведенні, використання адаптованих до сучасних реалій методик сприятиме підвищенню ефективності аналітичних досліджень у формуванні та реалізації стратегій бізнесу.

Список використаних джерел

1. Виссема, Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство: возможности для будущего процветания. М. : Финпресс, 2000. 756 с.



Костецький Ярослав

к. е. н, доцент, докторант

кафедри обліку та економіко-правового
забезпечення агропромислового бізнесу

Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль, Україна

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Формування ефективного розвитку аграрного сектору, адаптованого до сучасних ринкових умов, неможливе без дії певного механізму, скерованого на забезпечення збалансованого і стабільного розвитку сільського господарства, який би відповідав на сучасні виклики. Розвиток аграрного бізнесу об'єктивно зумовлений необхідністю забезпечення єдності та безперервності взаємопов'язаних етапів виробництва, переробки сільськогосподарської продукції і доведення її до споживачів агропродовольчого ринку. Аграрний сектор дає змогу створити організаційно-економічні умови, що забезпечують ефективне функціонування суб'єктів сільськогосподарського виробництва, переробки та агропродовольчого ринку, нарощування обсягів продовольства на основі регулювання процесів взаємної зацікавленості товаровиробників у збільшенні продовольчих ресурсів країни й її експортного потенціалу. Взаємодія між організаційними структурами – суб'єктами господарювання і органами управління – реалізується за допомогою організаційно-економічного механізму, який здійснюється через регулювання цін, тарифів, митних ставок, фінансово-кредиту, податкову та страхову політику держави.

Організаційно-економічний механізм розглядається з двох позицій:

- 1) як механізм управління підприємством для більш ефективного налагодження взаємодії між підрозділами підприємства;
- 2) як сукупність методів управління виробничим процесом та формування нормативних актів управління підприємством.

Організаційно-економічний механізм доцільно розглядати як процес переробки елементів управління в механізм управління у процесі налагодження діяльності підприємства.

Стало класичним визначення організаційно-економічної системи як складної взаємозалежної сукупності елементів – організаційно, економічно, а іноді і технологічно пов'язаних між собою підсистем нижчого рівня [23, с. 143]. При цьому організаційно-економічний механізм розвитку аграрного сектору треба розуміти як частину господарського механізму національної економіки, систему, що зумовлює наявність у ньому певних структурних елементів.

Отже, організаційно-економічний механізм господарювання та розвитку аграрного сектору – це сукупність методів економічного і організаційного впливу

СЕКЦІЯ 1
РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ
НА МІКРО-, МЕЗО- ТА МАКРОРІВНЯХ

на всіх учасників виробництва сільськогосподарської продукції, переробки, транспортування та реалізації на ринку з метою мотивації їх соціальної, виробничої, інвестиційної, інноваційної діяльності для підвищення конкурентоспроможності й рівня вітчизняного виробництва, достатнього для забезпечення продовольчої незалежності країни, а також економічної та фізичної доступності агропродовольчої продукції ринку. Розвиток організаційно-економічного механізму функціонування системи управління аграрним сектором відбувається під впливом виконуваних функцій основними сільськогосподарськими виробниками продукції і розглядається з точки зору ефективності та конкурентоспроможності. При цьому необхідно враховувати зміни, що відбуваються на продовольчому ринку:

- рівномірний розподіл фінансових, трудових і природних ресурсів та збільшення об'єктивності аграрного сектору;
- поява нових посередницьких послуг;
- розширення частки споживчих потреб.

Розкриваючи економічну сутність організаційно-економічного механізму, зазначимо, що він є конкретним проявом більш широкого і багатогранного соціально-економічного явища – економічного механізму забезпечення відтворювального процесу, який у ході свого формування охоплює такі аспекти: налагодження економічних зв'язків; вдосконалення форм організації праці та методів управління; ефективне використання важелів товарно-грошових відносин; оптимізація використання чинників виробництва.

Організаційно-економічний механізм у структурі господарського механізму аграрного сектору розглядають таким чином:

- 1) як форма організаційно-економічних відносин;
- 2) як система форм, методів, важелів, інструментів впливу на економіку в межах чинного правового поля;
- 3) як система організації суспільного виробництва з властивими їй функціями;
- 4) як елемент системи вищого рівня (управління економікою, суспільством, соціально-економічними процесами);
- 5) як керуюча підсистема економіки;
- 6) як сукупність форм і методів господарювання.

Нині сільськогосподарське виробництво й аграрна економіка України стоять перед стратегічним вибором виробничих і соціальних пріоритетів у своєму розвитку. Реформування системи організаційно-економічних відносин, яке досі відбувається, виходить за межі одного сектору національної економіки і є викликом не лише для окремих товаровиробників продукції, галузей тощо – воно активно впливає на удосконалення існуючих та формування якісно нових взаємовідносин у суспільстві. За своєю суттю галузевий організаційно-економічний механізм господарювання – це система організаційно-економічних відносин, що вміщує саморегульовану систему функціонування і взаємодії сільськогосподарських товаровиробників різних організаційно-правових форм з іншими ринковими агентами, економічні зв'язки між якими базуються на еквівалентності обміну при

обґрунтованому та раціональному рівні втручання держави. Організаційно-економічний механізм охоплює сформовану систему цілей, ресурсних обмежень й інформаційного забезпечення, а також систему показників оцінки економічної результативності. Його структура щодо всіх галузей аграрного сектору може бути представлена як сукупність норм організаційного, економічного, правового і соціального характеру, що дає змогу сільськогосподарським товаровиробникам ефективно взаємодіяти з іншими учасниками виробничо-товарних відносин на ринку.

Список використаних джерел

1. Лузан Ю. Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України: теоретично-методологічний аспект. *Економіка АПК*. 2011. № 2. С. 3–12.
2. Пархомець М. К., Гудак В. В. Організаційно-економічний механізм забезпечення дохідності сільськогосподарських підприємств: теорія, методика, практика. Тернопіль : ТНЕУ, 2014. 256 с.
3. Пуцентайло П.Р., Костецький Я.І. Інституціональне середовище та інституції функціонування аграрного сектору України в умовах трансформаційних процесів. *Інноваційна економіка*. 2017. № 7-8 (70). С. 28–38.
4. Пуцентайло П.Р., Костецький Я.І. Теоретико – методологічні підходи до трактування категорії «організаційно-економічний механізм розвитку аграрного сектора економіки». *Сталий розвиток економіки*. 2017. № 3 (36). С. 5–15.



Мельниченко Василь

старший викладач кафедри менеджменту
біоресурсів і природокористування

Маслянка Тетяна

студентка магістратури

Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль, Україна

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Становлення і розвиток в аграрних формуваннях України ефективної сільськогосподарської діяльності відбувається в складних соціально-економічних і політичних умовах. У сфері аграрного землекористування ці умови сформувалися під тиском інституційних перетворень, що полягали у введенні інституту приватної власності на землю і створенні умов для повного використання ринкових механізмів. У процесі проведення реформування земельних відносин проявились негативні тенденції з причин безконтрольності та послаблення відповідальності суб'єктів господарювання за ефективне використання земель сільськогосподарського призначення, основну частку яких складають сільськогосподарські угіддя. На цьому фоні проявились основні проблеми та особливості управління земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств.

В результаті земельної реформи землі колективних сільськогосподарських підприємств були розподілені між приватними землевласниками. Пізніше вони були акумульовані аграрними формуваннями. В результаті, найчисельнішу групу суб'єктів аграрного підприємництва утворили фермерські господарства – 74,5 % та приватні підприємства – 7,2 %. Друга група представлена такими суб'єктами колективної власності, як господарські товариства всіх форм – 12,7 % та виробничі кооперативи – 2,2 %. У державній власності перебувають тільки 0,6 % всіх підприємств сектора. Змішані форми власності формують інші форми господарювання, частка яких становить 2,8 %.

Основним інструментом концентрації землі з метою її великомасштабного сільськогосподарського обробітку на сьогодні залишається оренда. Вона оформляється відповідним договором оренди земельного паю (частки) на визначений період і на встановлених умовах. Більшість земель, що перебувають у державній власності передаються в оренду на найтриваліші терміни – понад 10 років. На противагу цьому, землі в приватній власності передаються в оренду найчастіше на середні за тривалістю терміни – 4-5 або 6-20 років.

В Тернопільській області, сільськогосподарські підприємства фактично використовують 33% території, або 460,5 тис. га, громадяни – 39% (545,8 тис. га), лісгосподарські підприємства – 11% (151,2 тис. га), інші землекористувачі – 17% (224,9 тис. га), з них 181,1 тис. га це землі державної власності, які не надані у

власність та користування.

Економічні процеси, пов'язані із забезпеченням здійснення земельних відносин в Тернопільській області в найбільшій мірі пов'язані із використанням земель у виробничих цілях. Проте, окрім зазначеного, вони в цілому формують комплекс відносин, які також включають грошову оцінку землі – нормативну і експертну, визначення вартості орендної плати і її забезпечення, а також надходження податків за землю від їх землевласників та землекористувачів.

В умовах дії мораторію на продаж земельних ділянок, в розпорядження суб'єктів господарювання та органів влади залишається ряд інструментів ринку землі, які можуть забезпечити потребу у земельних ділянках різного характеру та профілю. Як альтернативний варіант сьогодні функціонують земельні торги, на яких відбувається продаж права володіння чи оренди державних та комунальних земельних ділянок. Відповідно до цього, зацікавлені сторони отримують доступ до земельних ресурсів і достатній рівень прозорості цього процесу.

Охарактеризована в загальному ситуація не земельному ринку, обумовлює особливості управління земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств. Так, наявність приватної власності на землю обумовлює можливість суб'єктних відносин між власниками землі та їх користувачами. При цьому, неможливість вільної купівлі-продажу землі формує суттєві обмеження щодо землекористування. Основні обмеження полягають у неможливості постановки сільськогосподарських угідь на баланс підприємства і збільшення, за рахунок цього, його балансової вартості. Це знижує кредитоспроможність підприємства, його ліквідність та загальний економічний потенціал.

Наявний на сьогодні ринок землі сільськогосподарського призначення в більшості охоплює відносини оренди. Відповідно до цього, питання землересурсного забезпечення аграрних підприємств полягають не стільки в придбанні, як це характерно для інших засобів виробництва, скільки у акумуляції прав використання земельних ділянок. Окрім того, зважаючи на суттєву парцеляцію земель, цей процес ускладнюється потребою у забезпеченні взаємних відносин із великою кількістю землевласників, які часто не мають єдиної консолідованої позиції.

Окрім проблем із землересурсним забезпеченням виробничих процесів сільськогосподарських підприємств, значні особливості управління земельними ресурсами полягають в можливості реалізації головних функцій менеджменту – планування, організація, мотивування та контроль. При цьому, в процесі планування стратегічний горизонт підприємств часто обмежується терміном оренди земельних ділянок, які можуть суттєво відрізнитися, а також не співпадати у часі. Відповідно до цього, навіть тривалі терміни оренди за умови розбалансованості часових інтервалів, можуть створювати проблеми для управління земельними угоддями. Виходом із такої ситуації є переговори і перепідписання договорів оренди на періоди, які дозволяють узгожувати планово-виробничі показники в стратегічному розрізі.

Організаційні аспекти землекористування часто пов'язуються із локалізацією

земельних ділянок. Конкурентний ринок оренди землі формує обмеження, за яких акумуляція землі в межах одного населеного пункту чи району суттєво ускладнюється. В більшості перед сільськогосподарськими підприємствами сьогодні стоїть завдання щодо більш менш рівномірної акумуляції виробничообґрунтованих обсягів землі на незначних відстанях між ними. Для забезпечення управління виробничими процесами при цьому часто використовується кластерний підхід, який передбачає розподіл розосереджених земельних угідь за центрами управління кластерного типу. В таких умовах, кластери отримують певний рівень самостійності щодо технологічних операцій, а їх існування обов'язково відображається у організаційних структурах сільськогосподарських підприємств часто на неформальних засадах.

Реалізація мотиваційної функції управління земельними ресурсами сільськогосподарськими підприємствами, окрім традиційних підходів характеризується додатковою особливістю, яка передбачає стимулювання землевласників до передачі землі в оренду. Головним інструментом мотивації при цьому виступає розмір орендної плати за землю. В окремих випадках мотивація виноситься за межі орендних відносин і проявляється в різних елементах соціальної відповідальності підприємства перед територіальною громадою тощо.

Питання контролю землекористування в аграрних підприємствах є одним із найскладніших. Його основна проблема полягає у відсутності чіткої і прозорої системи обліку та аналізу відносин землевласності і землеволодіння. При цьому, якщо кількісний аспект контролю (площі і терміни оренди угідь) досить повно піддаються ефективному контролю, то якісний та вартісний аспект контролю землекористування поки що залишаються реалізованими не до кінця. Основна проблема, яка їх супроводжує при цьому – це обмеженість інструментарію щодо грошової оцінки землі за умови відсутності повноцінного земельного ринку, а також недостатній рівень нормативного врегулювання процесів оцінки та інтерпретації якості земельних угідь, в тому числі в процесах передачі землі в оренду, виробничого землекористування та охорони.

Таким чином, існуюче на сьогодні інституційне середовище в сфері землекористування формує значні обмеження для забезпечення ефективного управління сільськогосподарськими підприємствами. Такі обмеження, в більшості, становлять об'єктивні умови, які враховуються підприємствами в процесі забезпечення управління, проте, вони не дозволяють підприємствам в повній мірі реалізовувати свій виробничий та економічний потенціал. Не зважаючи на це, одним із головних завдань ведення бізнесу та забезпечення ефективного управління є адаптація до існуючих умов зовнішнього середовища. Відповідно до цього, перед керівництвом підприємств стоїть чітка умова щодо використання наявних можливостей існуючої системи землекористування в інтересах підприємств.

Список використаних джерел

1. Волошин Р. В. Ключові аспекти завершення земельної реформи в Україні.

Матеріали III міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених “Перспективні напрямки розвитку галузей АПК і підвищення ефективності наукового забезпечення агропромислового виробництва” (Тернопіль, 18-19.09.2013). Тернопіль: Крок, 2013. С. 148-150

2. Волошин Р. В., Заставнюк Л. І. Розвиток аграрного підприємництва у контексті земельних трансформацій. *Економічний аналіз: зб. наук. праць*. Тернопіль, ТНЕУ. 2010. Вип.7. С. 39-42.

3. Гулінчук Р. М. Методичні основи оцінки потенціалу та ефективності використання земель сільськогосподарського призначення Збалансоване природокористування. 2015. № 2. С. 107-113

4. Козловський О. Р. Земельна реформа потребує уваги та посилення відповідальності за її належне виконання. *Земельне право України: теорія і практика*. 2013. № 6. С. 16-19.

5. Петренко Ж. А., Томашевська О. А. Ефективність використання земельних ресурсів: економіко-аналітичний аспект. *Вісник Полтав. держ. аграр. академії*. 2012. № 2. С. 162-168.

6. Третяк А., Другак В. Проблеми формування інституціонального середовища ринку пайових земельних ділянок та роль землеустрою у їх вирішенні. *Земплевпрояд. Вісн.* 2015. № 6. С. 28-32.



Пуцентайло Петро

д.е.н., професор, професор кафедри обліку та
економіко-правового забезпечення агропромислового бізнесу
Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль, Україна

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Специфічність інституціональних змін аграрного сектору в умовах постійних дисбалансів і тектонічних зрушень призводить до руйнування внутрішніх та зовнішніх ринків аграрної продукції і має величезний вплив на розвиток вітчизняної економіки. При цьому особливості становлення інституту можуть бути зрозумілі й оцінені лише в контексті всієї сукупності інституційних змін національної економіки України. Трансформація аграрної економіки в ринкову відбулася на тлі фундаментальних інституційних зрушень: виникнення різноманітних форм власності та укладів, складна взаємодія старих і нових

економічних інститутів, відродження господарських традицій та поява нових технологій, зміни традиційної ролі держави в сучасних процесах, що відбуваються. Саме тому трансформація аграрного сектору і входження його у світовий економічний простір потребують подальшої послідовної інституціоналізації вітчизняної економіки.

Запровадження інституційних перетворень, що відбувалися й надалі відбуваються в Україні, вирішує лише окремі поточні завдання, тому це призвело до розбалансування сталого економічного механізму, значно погіршило соціально-економічний стан сільських територій і їх жителів, скомпрометувало окремі форми господарювання на селі та сільську працю загалом. Ця ситуація ускладнюється недооцінкою прогресивних наукових методів вивчення і впровадження реформаторських процесів та неврахуванням багатого історичного досвіду соціально-економічних трансформацій (побут, звичаї, традиції, еволюційний аспект тощо).

Сучасні тенденційні зміни характеризуються такими рисами:

- відсутність функціонування налагодженої соціальної інфраструктури села і низький рівень оплати працівників аграрної сфери, що спричиняє міграцію активної частини населення, зокрема молоді;
- обмеження зайнятості у сільській місцевості, що призводить до деградації території та бідності населення;
- різке старіння сільського населення, погіршення стану здоров'я мешканців.

Досягнення стратегічних цілей економічної політики держави має опиратися на інституційні перетворення, які відповідно зумовлюються як макроекономічними факторами, так і особливостями функціонування аграрної сфери та визначення її пріоритетів. Основними цілями інституційних реформ є:

- створення ринкового середовища і введення у дію сучасних важелів державного регулювання економіки;
- формування передумов для структурної трансформації аграрного сектору, забезпечення стабільності та економічного зростання у найближчій перспективі;
- створення умов для раціонального використання ресурсного і трудового потенціалу на основі ефективної інституціональної структури управління.

Необхідність інституційних перетворень в аграрному секторі економіки загострюється з огляду на її високу соціальну роль для національної економіки, яку можна диференціювати за такими напрямками:

- забезпечення продовольчої незалежності на основі задоволення біологічних потреб людини в харчуванні, що дає змогу зберегти високу чисельність та щільність населення країни й її соціально-економічний потенціал;
- вивільнення із сільського господарства на базі впровадження новітніх досягнень науки додаткових трудових ресурсів для використання в інших галузях національної економіки і зростання продуктивності праці;
- кооперація праці з огляду на високий рівень синергетичного ефекту для суміжних галузей та видів економічної діяльності.

Проведені у країні аграрні реформи й трансформація на їх основі форм

господарювання мали стати основою конкурентного середовища в аграрному секторі економіки та сформувати інститут підприємництва в аграрній сфері. Дійсно, на початку проведення земельної реформи в Україні визнавалася необхідність інституційних змін з основним акцентом на інститут приватної власності. Однак згодом ці інституціональні перетворення стали обмежуватися внутрішньогосподарськими аспектами, зокрема невідпрацьованим механізмом реалізації земельних і майнових паїв у реорганізованих підприємствах «доринкових» форм господарювання: колишніх радгоспів та колгоспів. Відсутність механізму реалізації прав власності призвела до того, що цим скористався «адміністративний ресурс», наприклад, керівники нових реорганізованих форм господарювання, які самостійно стали розпоряджатися виділенням земельних і майнових паїв, включаючи оформлення документів, визначення фактичної відповідності земельного паю в загальній структурі земельної власності господарства на свій розсуд. Внаслідок цього власники де-юре земельних паїв виявилися: по-перше, далеко не в рівних умовах; по-друге, виділення земельних паїв здійснювалося в обставинах повного вакууму інформації. В підсумку це призвело до того, що велика частина нових власників не змогла належним чином скористатися реалізацією свого права власності де-факто, зокрема для організації самостійних господарств підприємницького характеру навіть за наявності стійкої мотивації в цьому напрямку.

Отже, формальний інститут приватної власності на землю не приніс свого ринкового наповнення, оскільки, як показує практика, законодавче закріплення факту приватної власності на землю без чітко прописаних механізмів його реалізації не вирішує загальної проблеми підвищення ефективності в аграрній сфері економіки. Селянин, не будучи власником де-факто, не може вільно вивести з неефективного розпорядження сільськогосподарського підприємства свій земельний пай та передати його для ефективного використання. Дуже часто власники земельних паїв є власниками лише номінально: вони можуть роками не знати, якою ділянкою землі володіють. Тому нині існує потреба у здійсненні процесу межування контурів земельних паїв і виділенні конкретних ділянок землі. В сучасних умовах продовжує залишатися актуальним питання вдосконалення інституту приватної власності на землю та подальшої розробки механізму реалізації прав власності в ході здійснення аграрних перетворень. Недосконалість цього інституту не могла не відобразитися на трансформації форм господарювання в аграрній сфері економіки, їх структурі, розвитку організаційних форм підприємництва.

Отже, для розвитку ринкових принципів у сільськогосподарському виробництві необхідне створення особливих умов. Такі умови можуть підтримуватися двома основними рушійними силами: 1) на основі зацікавленості самих сільськогосподарських виробників; 2) за допомогою відповідних заходів державної інституційної політики.

Реальний швидкий розвиток в аграрному секторі є можливим лише за умов дієвої інституційної модернізації й створення належного інституційного

середовища, необхідного для ефективного ведення господарської діяльності в сільському господарстві на основі стратегії загальної модернізації галузі. Тільки при злагодженій роботі сільськогосподарських підприємств усіх форм власності з використанням високопродуктивної техніки, енергоощадних технологій, із залученням висококваліфікованих фахівців можливе створення конкурентоздатного аграрного сектору економіки.

Таким чином, інституційні реформи мають бути безпосередньо пов'язані зі зміною парадигми розвитку аграрного сектору економіки України. Суть новітньої парадигми аграрного сектору полягатиме в тому, що держава бере на себе ініціативу створення сприятливих умов для підприємств в аграрному бізнесі, діяльність яких забезпечує зростання зайнятості, доходів, експорту продукції та податкових надходжень. Навпаки, бізнес, який не приносить суспільству віддачі у вигляді податків і зайнятості, має самоліквідуватися. З цією метою державі слід використовувати всі доступні їй інструменти економічної політики: фіскальні важелі, кредитну систему, адміністративне регулювання використання належних державі ресурсів.

Список використаних джерел

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Москва : Фонд экономической книги «Начала», 2007. 180 с.
2. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. Манифест современной институционально-экономической теории. Москва : Изд. «Дело», 2003. 464 с.
3. Лопатинський Ю. М. Трансформація аграрного сектора: інституційні засади. Чернівці : Рута, 2006. 344 с.



Ткачук Ірена-Марія

аспірант

Рудик Сергій

аспірант

Породко Остап

аспірант

Науковий керівник: д.е.н., професор Васильців Т. Г.

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів, Україна

НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЗМІЦНЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Досвід розвинених держав свідчить, що існує достатньо тісна залежність між конкурентоспроможністю підприємств сектора малого підприємництва (далі – МП) та рівнем соціально-економічного розвитку. Загальновідомою є економічна роль сектора МП (значна частка у ВВП, зайнятості населення, формуванні конкурентного середовища тощо). Водночас сектор МП утворює ядро середнього прошарку населення, який відіграє економічно стабілізуючу роль. В цьому контексті одне з ключових завдань економічної політики органів державного управління повинно проявлятися у створенні належних умов для ефективної діяльності підприємств сектора МП та сприянні його розвитку не лише у кількісному вираженні, але й забезпеченні високого рівня його конкурентоспроможності.

Стратегічні засади управління розвитком сектора МП загалом та його конкурентоспроможністю зокрема повинні формуватись на загальнодержавному рівні. Водночас регіональні органи державного управління повинні володіти важелями оперативного впливу на розвиток цього сектора та посилення його конкурентоспроможності, що є закономірним та дозволить більш якісно враховувати особливості стану розвитку і структури економіки області, а також особливості розвитку сектора МП.

Пропонуємо заходи, які можуть бути реалізовані регіональними органами державного управління:

1. Сприяння зниженню рівня енерго- та ресурсомісткості виробництва малих підприємств шляхом прийняття та належного фінансування регіональних програм енергозбереження; присвоєння у регіональних програмах розвитку підприємництва інноваційним та інвестиційним проектам, які направлені на придбання чи створення ресурсоекономних технологій статусу пріоритетних.

2. Усунення регіональної зосередженості щодо збуту продукції, сприяння популяризації продукції на зовнішньому ринку збуту та сприяння підвищенню інвестиційної активності підприємств сектора МП. Міцне конкурентне становище та подальший розвиток підприємств сектора МП неможливо забезпечити у

випадку концентрації підприємствами своєї діяльності виключно на внутрішньому ринку області. Політика підтримки повинна відштовхуватись від поліпшення перспектив розвитку існуючих підприємств, які вже накопичили досвід підприємницької діяльності та власний капітал. Роззосередженості збутової діяльності підприємств сектора МП сприятимуть такі дії:

- проведення регіональними органами державного управління моніторингу якості товарів (послуг) підприємств сектора МП регіону і виявлення на його основі найбільш успішних підприємств; розробка за результатами моніторингу “еталонів успішності товарів (послуг) сектора МП за галузями (видами діяльності)” та популяризація практики досягнення успіху серед інших суб’єктів МП регіону (може здійснюватись із залученням до цієї роботи громадських та асоціативних підприємницьких організацій); формування “рейтингу успішності” підприємств сектора МП регіону та визначення групи підприємств – “ядра конкурентоспроможності сектора МП регіону”; популяризація торгових марок та загального позитивного іміджу продукції даних підприємств у інших регіонах України та за кордоном;

- формування “єдиної торгової марки (бренду) продукції (послуг) сектора МП регіону” та популяризація її у інших регіонах України та за кордоном; надання дозволу на використання даної торгової марки суб’єктам МП, продукція (послуги) яких відповідають “еталонам успішності товарів (послуг) сектора МП регіону”;

- формування мережі коопераційних та конкурентних зв’язків з іншими малими та великими підприємствами для зміцнення конкурентних позицій сектора МП при виході на зовнішні ринки збуту; виконання ролі посередника щодо розвитку транскордонного співробітництва та встановлення більш тісної кооперації між суб’єктами сектора МП та закордонними підприємствами (бажано корпоративними структурами) на основі субпідрядних, контрактних, орендних відносин; надання експортерам-початківцям консультацій спеціалістів; забезпечення інформаційної підтримки та створення довідкової служби для проведення маркетингових досліджень зовнішніх ринків збуту; пошук франчайзерів за кордоном; допомога в організації виставок продукції (послуг) малих підприємств регіону за кордоном.

3. Підвищення якості продукції (послуг) та ефективності управління малими підприємствами регіону. Для цього необхідно розробити механізми заохочення переходу підприємств сектора МП на міжнародні стандарти якості. Цього можна досягти шляхом забезпечення фінансування за рахунок коштів місцевого бюджету навчань керівників (спеціалістів) малих підприємств та послуг експертів з впровадження міжнародних систем якості управління з обов’язковим відслідковуванням подальшого отримання суб’єктами сектора МП, які пройшли навчання чи консультації відповідних сертифікатів якості міжнародного взірця.

4. Підвищення рівня доступності суб’єктів сектора МП до фінансово-кредитних ресурсів.

5. Скорочення кількості збиткових, сприяння створенню нових малих підприємств та посилення кооперації між підприємствами сектора МП. Цієї мети

можна досягнути шляхом виділення органами місцевого самоуправління приміщень для створення муніципальних бізнес-інкубаторів та індустріальних парків із подальшим наданням суб'єктам сектора МП у пільгове користування офісних та виробничих площ, інформаційної та ресурсної підтримки, виконання функцій центрів із формування коопераційних зв'язків між суб'єктами МП, в т.ч. щодо розробки та впровадження інноваційних ресурсоекономних технологій. На наш погляд, лише науково-обґрунтоване об'єднання (кооперація) малих підприємств спроможне забезпечити належний рівень конкурентоспроможності суб'єктів МП при євроінтеграції України.

6. Посилення рівня безпеки та захищеності суб'єктів МП від криміналітету та контролюючих структур. Цьому сприяє проведення щоквартальних форумів, присвячених співпраці владних структур та бізнесу, вироблення типових регламентів проведення перевірок суб'єктів підприємницької діяльності відповідними контролюючими органами, а також створення при виконавчих органах влади робочих груп для координації діяльності правоохоронних органів і недержавних охоронних структур щодо економічного і фізичного захисту підприємництва, основними завданнями яких повинні стати: координація діяльності правоохоронних органів, підприємницьких об'єднань, недержавних охоронних структур щодо економічного і фізичного захисту підприємництва; вироблення пропозицій щодо формування законодавчої та нормативної баз з питань безпеки підприємництва; правова (теоретична) просвіта підприємців та громадян через організацію семінарів та конференцій, ЗМІ; ініціювання та сприяння висвітленню в ЗМІ досвіду охоронної діяльності тощо.



Chuy Iryna

PhD in Economics, Associate Professor

Andreikiv Tetyana

PhD in Economics, Associate Professor

Lviv University of Trade and Economics

Lviv, Ukraine

THE CONCEPTUALIZATION OF THE FINANCIAL SYSTEMS

The financial system is a particular part of the economic system. The financial system emerged with the state formation and is inextricably linked with its functioning. Financial systems differ and change because of social and cultural forces, the level of economic development, and various “environmental” factors. The performance of financial systems can be compared in many respects, including output, growth,

efficiency, stability, security, inequality, and freedom.

Most modern studies of the financial system in foreign literature mainly concern the transformation of its functional characteristics, comparative analysis of models of financial systems, the financial system impact on economic growth, and problems of financial sustainability. The same researches in scientific literature in Ukraine are focused on the elaboration of the theory of finance, main elements of the financial system, and are centered upon the analysis of its functions in the globalization context.

As a result there is no integral theoretical concept for the financial system typology in economic science, as well as no joint understanding of comprehensive evaluation for the financial systems effectiveness. Comparing different financial systems the criteria include the resource concept and the institutional concept.

1) The *resource concept* is popular in former socialist countries scientific researches [1-5]. Due to the resource concept the financial system is a set of relatively isolated, but interrelated areas and relations, which form and use centralized and decentralized funds of financial resources (budget, pension funds). In this concept there are two visions for the definition of the “financial system”. By the first we understand the totality of relations (internal structure) and the second determines the financial system as a set of financial institutions (organizational structure). The main feature of this concept is its evolving nature. The role of public funds was magnificent, and the financial system mainly was identified to the system of government/public finance. Such understanding was caused by the defining role of the budget and the subsidiary nature of non-governmental finance in terms of its non-market role. As a result, budget-tax system and fiscal policy remain within the analysis of the financial system.

2) The *institutional concept* examines the financial system as a social institute, which organizes the ways of interactions between individuals or individual groups in the society [6-8]. Its purpose is to minimize transaction costs arising in markets. According to this concept the financial system is a set of tools or financial institutions and markets, which are the results of the evolution of social contracts and which are formed and carried out by a decision and interaction. Thus, financial systems may influence saving rates, investment decisions, technological innovation, and hence long-run growth rates. Some models stress the advantages of bank-based financial systems, while others highlight the benefits of financial systems that rely more on securities markets [9].

This concept is based on the use of special relevant instruments of analysis, such as institutions, property rights, transaction costs, obligations, trusts.

The financial system is understood as the totality of means (financial institutions and markets), which are the result of the evolution of social contracts and which are formed and carried out by financial decisions and interactions. It is the environment either of monetary system with its official agreements, contracts, customs and institutions or processes, institutions and traditions of private financial activities [8; 10]. It is regarded as a system that provides the transformation of savings into investment and distribution of financial resources among alternative directions for use.

The institutional structure means that the financial system includes financial institutions, financial markets, products, services, organization of operations, and

supporting infrastructure such as regulatory rules and the accounting system [11]. *The functional approach* generalizes certain functions fulfilled by the financial system. Financial systems naturally influence the allocation of resources across space and time, the transformation of claims and obligations as well as the allocation of risk, the provision of information, easing of incentive problems and, last but not least the provision of a payment mechanism.

The functions provided by the financial system are: producing information about possible investments and allocate capital; monitoring investments and exerting corporate governance after providing finance; facilitating the trading, diversification, and management of risk; mobilizing and pooling savings; easing the exchange of goods and services [9; 11].

The broad institutional concept is presented within a *systemic approach*. It highlights how various elements of any financial system are related. In this case, the financial system is seen through the interaction between the supply of, and the demand for the provision capital and other finance related services [12]. The supply of the financial resources and services are provided by involving financial institutions (banks, insurance companies, pension funds, investment funds), and through the direct interaction of non-financial economic subjects, as well as the financial aspects of the functioning of a real economy. The demand for the services of the financial system comes from households, which accumulate assets and savings, and from firms, which need investments and credits. The state is recognized as an important participant of the system, and not only because it represents the demand and supply of financial services, and also because it is an organizer and regulator of the financial sector. The state uses all possible instruments of the financial policy to direct the economic activity of these institutions toward economic and social goals. Using the terminology of the systemic approach one could say that types of financial systems are consistent combinations of its elements. There are indeed fundamental differences between the financial systems of different economies.

References

1. Vasylyk, O. (2000). *Teorija finansiv*. Kyiv: NIOS.
2. Karpinskyi, B., Gerasymenko, O. (2004). *Finansova systema*. Kyiv : CNL.
3. Senchagov, V., Arkhipov, A., Chubakov, G. (2005). *Finansy, Denezhnoje Obraschenije i Credit*. Moscow : Prospect.
4. Gryaznova, A., Markina, E., Sedova, M., et al. (2012). *Finansy*. Moscow : Finansy i Statistika.
5. Snizhko, O. (2014). Methodological Eclecticism in the Interpretation of the Essence of Financial System. *International Economic Policy*, (Vol. № 2 (21). pp. 95-116.
6. Merton, R., Bodie, Z. (1995). A Conceptual Framework for Analyzing the Financial Environment. *The Global Financial System: A Functional Perspective*. Boston, MA: Harvard Business School Press, pp. 3-32.
7. Allen, F., Gale, D. (2000). *Comparing Financial Systems*. Cambridge, MA: MIT Press.
8. Schinasi, G. (2006). *Safeguarding Financial Stability: Theory and Practice*. Washington:

International Monetary Fund.

9. Levine, R. (2005). Finance and Growth: Theory and Evidence. *Handbook of Economic Growth*, Vol. 1A, pp. 866-934.

10. Schmidt, R., Hryckiewicz, A. (2006). Financial systems – importance, differences and convergence, *IMFS Working Paper Series*, No. 4, pp. 1-28.

11. Merton, R.C., Bodie, Z. (2005). The design of financial systems: Towards a synthesis of function and structure. *Journal Of Investment Management*, Vol. 3, (No. 1), pp. 1-23.

12. Schmidt, R., Hackethal, A., Tyrell, M. (2001). *The Convergence of Financial Systems in Europe*. URL : https://www.researchgate.net/publication/5057370_The_Convergence_of_Financial_Systems_in_Europe [Accessed 05 Feb 2018].



СЕКЦІЯ 2 **ПРІОРИТЕТИ ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОГО** **СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Волошин Роман

к.е.н., доцент кафедри менеджменту біоресурсів і природокористування
Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль, Україна

ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНСЬКОГО ЗЕРНА НА СВІТОВИХ РИНКАХ

Історія становлення незалежності України тісно пов'язана із економічними процесами та їх розвитком в контексті інтеграції у систему світових економічних інституцій. Тривала економічна ізоляція та централізація зовнішньоторговельних відносин у складі СРСР обумовили актуальність проблеми ідентифікації Україною власного місця в глобальній системі економічних відносин. Відповідно до цього, уже понад 16 років наша країна поступово реалізує панівні на сьогодні концепції глобалізації та лібералізації, почергово інтегруючись у різного роду економічні блоки, організації та асоціації. Найбільш вагомими кроками на цьому шляху є, без сумніву, вступ до Світової організації торгівлі та укладання угоди про зону вільної торгівлі із Європейським Союзом.

Методологічною основою лібералізації міжнародної торгівлі є рікардіанська теорія порівняльних переваг, відповідно до якої, усі країни зацікавлені у взаємному обміні товарами, у виробництві яких вони мають перевагу у порівнянні із партнерами. При цьому, відсутність обмежень у торгівлі дозволяє формувати виробничу та експортну спеціалізацію країн та регіонів, сприяє росту ВВП та інноваційному розвитку. Застосування зазначеної теорії на сьогодні реалізовано у великій кількості глобальних, регіональних та двосторонніх торговельних угод, економічних блоках та системах торговельних преференцій.

Україна у цій системі поки що не має стійкого статусу, а по більшості ринків не можна із впевненістю стверджувати, щодо захоплення значної долі ринку та утримання вагомої і стійкої конкурентної позиції. Чи не єдиним сектором у міжнародній торгівлі, який на сьогодні характеризується стійкою позитивною динамікою та вагомим місцем на світових ринках є експорт українського зерна.

За даними міжнародної експертної організації Міжнародний торговий центр (International Trade Centre - ІТС) [1] в 2016 році за експортом зернових Україна займала 4 місце після США, Аргентини та Франції. Загальний обсяг експорту

СЕКЦІЯ 2
ПРІОРИТЕТИ ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОГО
СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

зерна склав понад 6 млрд. дол. США, що дозволило захопити частку ринку, рівну 6,3 %. При цьому, основу зернового експорту у вказаному році становили кукурудза (2,8 млн. дол. США і 9,6 % ринку), пшениця (2,8 млн. дол. США і 7,6 % ринку), а також ячменю (0,4 млн. дол. США і 7,3 % ринку). Вагома позиція України на світовому зерновому ринку підтверджується також обсягом ринку, захопленого в країнах – головних імпортерів зерна. Так, на ринках шести найбільших імпортерів (Китаю, Японії, Мексики, Кореї, Індонезії та Єгипту) наша країна займає 1-6 місце серед головних постачальників аналізованої продукції. Така конкурентна позиція підтверджується стійким приростом обсягів експорту та частки ринку.

Проте, в умовах олігополістичної конкуренції, притаманної глобальному ринку зерна, на якому п'ять найбільших країн-експортерів займають близько 80 % ринку, важливою проблемою є повнота використання власного експортного потенціалу, спроможність захоплювати і утримувати максимальну частку ринку.

Питання експортного потенціалу країни не є широко застосованим в наукових дослідженнях. Тим не менш, варто відмітити вагомі розробки Т. Мельник [2], Л. Антонюк [3], Т. Циганкової, а також відомих світових вчених П. Семюельсона [4] та М. Портера [5]. При цьому, автори досить чітко дають визначення поняттям експорт – як процес реалізації продукції за межі митної території (державного кордону) та потенціал – як певна здатність, спроможність, можливість, якою характеризується досліджуване поняття. Відповідно до цього, ми можемо характеризувати експортний потенціал як максимальну можливість чи спроможність забезпечувати продаж зерна за межі України.

Цікаву методичну основу для розрахунку експортного потенціалу країн світу використовує у своїх дослідженнях уже згадуваний Міжнародний центр торгівлі (ІТС) [6]. В свої методиці ІТС використовує методологічний апарат Гравітаційної теорії, яка оперує поняттями розмір ринків, відстань між торговельними партнерами, значимість торговельних бар'єрів тощо. При цьому, визначається сектор, в якому країна досягає значного рівня конкурентоспроможності, прогнозуються перспективи зміни розміру ринків, а також відбувається порівняння умов та відстаней здійснення торгівлі досліджуваної країни та інших імпортерів. Загалом показник експортного потенціалу використовує три основних індикатори – обсяг попиту, розмір пропозиції та тіснота зв'язків між країнами-партнерами. Розрахунок зазначених показників включає, в свою чергу, наступні зіставлення:

- порівняння рівня митних тарифів на імпорт продукції досліджуваної країни із середнім застосовуваним показником країни-партнера;
- порівняння відстані досліджуваної країни до торговельного партнера із середньою відстанню його імпорту;
- обчисленні гіпотетичного обсягу імпорту, розрахованого шляхом застосування середньої частки країни експортера в світовій торгівлі по усіх торговельних групах.

Відповідно до зазначеного, оцінка експортного потенціалу України за головними товарними групами показала наявність значних нереалізованих можливостей на ринках кукурудзи (0,3 млрд. дол.), пшениці (0,4 млрд. дол.) та

ячменю (0,2 млрд дол.). Подальша деталізація нереалізованого експортного потенціалу дозволяє оцінювати його величину за ринками реалізації продукції. Так, серед вагомим імпортерів кукурудзи, ми спостерігаємо перевищення аналізованого показника, яке характерне для ринків Іспанії (на 62 млн. дол.), Марокко (на 48 млн. дол.), Тунісу (на 33 млн. дол.) та Кореї (на 48 млн. дол.).

Ці країни формують першу четвірку в структурі експорту. Наступні за ними 5 країн в структурі експорту характеризуються мінливими характеристиками, що поєднують незначний нереалізований експортний потенціал (від 6 до 30 млн. дол.) із його повною відсутністю. Проте, починаючи із десятої позиції в структурі головних імпортерів української кукурудзи ми можемо спостерігати наявність значного нереалізованого експортного потенціалу. Він коливається в межах 40-55 млн. дол для Алжиру, Джибутті, Ефіопії, Саудівської Аравії, Грузії та Азербайджану, до понад 100 млн. дол для Ірану та Нігерії.

В дечому схожа ситуація спостерігається на ринках пшениці. Так, серед перших п'яти головних імпортерів української пшениці, в чотирьох зафіксовано переважання реальних обсягів експорту на рівнем експортного потенціалу від 0 до 62 млн. дол. для, відповідно, Індонезії, Тунісу, Кореї, Марокко та Іспанії. Для наступних 6 імпортерів, характерне рівноважне відношення реального експорту до рівня експортного потенціалу (Філіппіни, Кенія, Бангладеш) або наявність незначних нереалізованих спроможностей від 6 до 30 млн. дол. (Сирія, Італія, Лівія). Для ринків імпортерів, що знаходяться нижче в переліку, характерна наявність значного експортного потенціалу – від 42 до 66 млн. дол. для Ефіопії, Грузії, Азербайджану, Джибутті, Саудівської Аравії, Алжиру і Туреччини, і більше, ніж 100 млн. дол. для Ірану та Нігерії.

Для ринків ячменю ситуація – дещо відмінна. Так, серед двадцяти найбільших імпортерів українського ячменю, лише в п'яти (і не обов'язково найбільших) спостерігається рівноважне відношення чи переважання реального експорту над потенційним (Іспанія, Туреччина, Лівія, Саудівська Аравія та Алжир). По решті імпортерів характерна наявність експортного потенціалу в обсязі 4-22 млн дол. Серед ринків із найбільшим нереалізованим потенціалом експорту українського ячменю виділимо Китай, Туніс, Йордан та Іран (38-60 млн. дол.).

Таким чином, виходячи із параметрів міжнародної торгівлі зерновими культурами, відмітимо, що Україна на сьогодні є вагомим експортером на ринках кукурудзи, пшениці та ячменю. Про це свідчить загальний обсяг експорту продукції та значна приступність на ринках головних країн-імпортерів зерна. Проте, детальний аналіз структури експорту та інших супутніх параметрів засвідчив існування значних нереалізованих можливостей на ринках більшості головних імпортерів. І, якщо, для ряду перших країн в структурі експорту характерне переважання реальних обсягів торгівлі над потенційними, то для решти країн типовим є недовикористання експортних можливостей. Така ситуація є результатом експортних зусиль, за яких вихід на ринки окремих країн передбачає прагнення до максимального збільшення обсягів експорту. Проте, за рахунок надмірної концентрації на обмеженому переліку ринків не до кінця

реалізованими залишаються наші можливості на ринках інших країн. Тому, на основі результатів дослідження пропонуємо проектувати напрями та обсяги експорту, виходячи із наявності експортного потенціалу на цільових ринках, серед яких основну увагу пропонуємо звернути на Іран та Нігерію. В результаті більш рівномірного розподілу напрямів експорту українського зерна можна досягнути більшої стійкості проти ринкових коливань та, наскільки це можливо, пом'якшити негативні наслідки конкурентної боротьби.

Список використаних джерел

1. International Trade Center (United Nations *Comtrade* Database - International Trade Statistics). Official site. URL : <http://www.intracen.org/>
2. Мельник Т. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз. *Міжнародна економічна політика*. 2008. Вип. 1-2. С. 241-271.
3. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації : монографія. К.: КНЕУ, 2004. С. 104-105.
4. Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика: Пер. с англ. М. : БИНОМ, 1997. — С. 699.
5. Портер М. Международная конкуренция. М. : Междунар. отношения, 1993.
6. Export Potential Assessments A methodology to identify export opportunities for developing countries. URL : http://exportpotential.intracen.org/media/1089/epa-methodology_141216.pdf
7. Export Potential Map. Spot export opportunities for trade development. URL : <http://exportpotential.intracen.org/>
8. Волошин Р.В., Заставнюк Л.І. Оцінювання конкурентних переваг українського зерна на світовому ринку. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. № 22.13. С. 158-163



Гонак Ігор

аспірант кафедри міжнародної економіки

Науковий керівник: д.е.н., професор Івашук І. О.

Тернопільський національний економічний університет

м. Тернопіль, Україна

ЕКОНОМІЧНЕ СУПЕРНИЦТВО ЯК НЕВІД'ЄМНИЙ ЕЛЕМЕНТ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Економічне суперництво країн є об'єктивним процесом, що формується під впливом як глобального економічного середовища, так і економічної політики. В останнє десятиліття країни все частіше вдаються до використання протекціоністських та інших форм економічного суперництва. Дане питання актуалізується для країн в умовах зростання напруженості економічних відносин між ними та виникнення глобальних осередків конфліктів, що потребує більш ґрунтовного дослідження впливу різних форм економічного суперництва на економічний стан країни та інших міжнародних економічних відносин.

Більшість країн світу є членами міжнародних інтеграційних економічних об'єднань. У цих економічних інтеграційних утвореннях об'єднані країни із різним економічним потенціалом та розвитком економіки, внаслідок чого деякі країни замість очікуваного від інтеграції позитивного впливу отримали зворотній (негативний) ефект. Наприклад, введення євро у багатьох країнах Європейського Союзу із меншим економічним потенціалом (Греції, Італії, Іспанії, Португалії та інших) спровокувало зростання державного боргу та загального рівня зовнішньої заборгованості; після вступу у Митний союз Білорусь, Казахстан та Вірменія поступились часткою економічного суверенітету задля економічних преференцій у взаємній торгівлі, проте, замість позитивного економічного ефекту, це спричинило посилення негативних тенденцій в економіці та бюджетних втрат від митних платежів. Країни у інтеграційних об'єднаннях змушені дотримуватись взятих на себе зобов'язань у межах підписаних міждержавних угод, і тому намагаються застосовувати інші, більш ефективні для розвитку національної економіки, форми зовнішньоекономічної діяльності та економічного суперництва.

Ефективними формами економічного суперництва є сукупність фінансово-економічних, політико-правових, адміністративних та інших методів і засобів, спрямованих на досягнення забезпечення національних економічних інтересів, які застосовуються проти економічної системи іноземного суб'єкта чи міжнародної організації та на які немає засобів адекватно симетрично відреагувати.

Такими формами економічного суперництва можуть бути:

- загальна державна політика сприяння бізнесу;
- ліцензування та контингентування зовнішньоекономічної діяльності;
- провадження вигідної для експортерів та збиткової для імпортерів девальваційної політики;
- провадження короткострокової ревальваційної політики;

СЕКЦІЯ 2

ПРІОРИТЕТИ ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

- впровадження валютних обмежень;
- стимулювання експорту;
- використання різних стратегій ціноутворення на різних ринках;
- стимулювання урядом розробки та виробництва національними товаровиробниками дешевої високоякісної продукції;
- шпіднаж промисловий;
- провадження ефективної економічної експансії;
- політичний та військовий вплив на економіку іншої країни як форма економічного суперництва;
- інші форми економічного суперництва: переманювання за кордон перспективних студентів і провідних науковців тощо.

Разом з тим, наслідки економічного суперництва є негативними для всіх сторін протистояння. Окрім явних втрат, які несуть країни, проти яких застосовуються технології економічного суперництва (банкрутство країни та її окремих економічних суб'єктів, зменшення купівельної спроможності громадян, зменшення соціальних стандартів країни, збільшення безробіття), країни, які застосовують технології економічного суперництва також несуть економічні втрати (із-за зменшення купівельної спроможності громадян інших країн, втрачаються зовнішні ринки збуту продукції, зменшуються обсяги випуску продукції, збільшується безробіття та видатки бюджетів з одночасним зменшенням їх доходів, стимулюється трудова міграція із постраждалих країн у багаті, що, у свою чергу, для економічно розвинутих країн забезпечує додаткове навантаження на ринку праці, для соціальної інфраструктури та видатків бюджетів).

Таким чином, використовуючи наявні фінансово-економічні та інтелектуальні ресурси, економічно розвинені країни розробили ефективні методи економічного суперництва, за допомогою яких отримують глобальні економічні та політичні переваги. Разом з тим низка країн не спроможні адекватно відреагувати на такі дії. Тому вважаємо, що використання цих методів шкодить глобальній економіці, адже знижуються обсяги міжнародної торгівлі, відбуваються постійні зміни в усталених зовнішньоекономічних зв'язках, отже, породжує хаос та турбулентність у розвитку глобальної економіки. За таких умов для стабілізації глобального економічного середовища важливим є узгодження національних економічних інтересів різних країн.

Список використаних джерел

1. The World Trade Organization (WTO) URL: <https://www.wto.org>_(дата звернення 21.05.2017).
2. The North American Free Trade Agreement (NAFTA) URL: <http://www.naftanow.org/>_(дата звернення 21.05.2017).
3. АСЕАН (країни Південно-Східної Азії) URL: <https://sites.google.com/site/economorganizations/opek/asean-kraieni-pivdenno-shidnoie-aziie> (дата звернення 21.05.2017).
4. Іващук І. О., Войцещук А. Д. Митна політика: фінансово-регулюючий аспект. Київ : В-во ТОВ «ВД «Мануфактура», 2005. 160 с.

СЕКЦІЯ 3

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Клак Олександр

аспірант

Науковий керівник : к.е.н., доцент Шиндировський І. М.

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів, Україна

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ ОПТОВОГО РИНКУ

Функціональне призначення інфраструктури оптового ринку полягає у забезпеченні нормального перебігу основних комерційно-господарських операцій, притаманних суб'єктам оптової торгівлі. Розвинута інституційна інфраструктура в цивілізованих економічних системах значно спрощує товаропросування від виробництва до споживача, прискорює товарооборотність, підносить рівень сфери обміну [1, с. 81].

Перекладення функцій виробничо-технічного обслуговування на спеціальні підрозділи, перед усім, виробничої інфраструктури дозволяє підприємствам оптової торгівлі сконцентрувати зусилля на удосконаленні основного виду діяльності, а також створити умови для зниження вартості послуг, підвищення їх якості і удосконалення організації інфраструктурного забезпечення [2, с. 173].

Сучасне товарне виробництво стикається з безліччю проблем, які створює недосконала система допоміжних інституцій оптового ринку. На нашу думку, дані проблеми можуть піддаватися вирішенню і бути не настільки болісними, якщо до їх вирішення підійти комплексно і створити ефективну мережу руху готової продукції зі складу готової продукції до кінцевого споживача. Важливо, щоб дана система була збалансованою, забезпечувала паритетність економічних інтересів усіх учасників процесу просування: виробників, переробників, посередників та кінцевих споживачів. Наукове забезпечення процесу просування товару відбувається на основі досягнень сучасного менеджменту, логістики, економічної доцільності, фінансової обґрунтованості та ефективного маркетингу.

Створення прогресивної інфраструктури оптової торгівлі, яка б відповідала вимогам часу, передбачає комплексне вирішення проблеми, яке стосується всіх її складових. Перш за все, слід звернути увагу на розвиток транспортно-експедиторського обслуговування, що передбачає створення торговельно-

транспортних фірм та транспортних терміналів, здатних забезпечити комплексне обслуговування транспортом, складськими приміщеннями, вантажно-розвантажувальною технікою, торговельними площами тощо.

Особливе місце займає удосконалення кредитно-розрахункового та страхового механізму забезпечення оптового ринку. Це передбачає зокрема, повну відмову від будь-яких бартерних операцій, максимальний перехід на безготівкові розрахунки, оптимізацію пакетів лізингових пропозицій, страхування фінансових ризиків. Але головною проблемою всієї української економіки були і залишаються брак обігових коштів та непомірно високі відсотки за кредити, що робить будь-яку господарську діяльність не рентабельною.

В умовах вільних економічних відносин виробники товарної продукції самостійно вибирають форми та методи придбання ресурсів і сировини, канали реалізації готової продукції, використовуючи при цьому інших суб'єктів ринку, різноманітні посередницькі структури та підприємства допоміжної сервісної галузі. Це зумовлює необхідність у зборі, накопиченні та систематизації зростаючих потоків інформації, розроблення відповідного програмного забезпечення і створення електронних баз даних та розміщення їх у всесвітній мережі Інтернет, які усі учасники економічного процесу зможуть ефективно та своєчасно використовувати у своїй господарській діяльності. Слід звернути увагу на формування загальнодоступної системи оперативної інформації, яка б постійно оновлювалася в режимі реального часу. Також доцільним є створення національного інформаційно-маркетингового центру з розгалуженням його філій по всіх регіонах країни. Крім того, є необхідним формування систем спостереження за станом товарних ринків і на основі отриманих даних впровадження інформаційно-аналітичних мереж зі стратегічного маркетингу.

Ситуація на ринку праці не є такою однозначною, з одного боку через важке економічне становище держави, а відповідно, і її громадян, на біржах праці залишається чимало людей на обліку в пошуку роботи, а з іншого боку, введення безвізового режиму з ЄС призводить до масово відтоку кадрів, що не може не позначитися і на інфраструктурі оптового ринку. Вже сьогодні є проблемою пошук водіїв в транспортно-логістичні компанії на великогабаритні транспортні засоби. Необхідно звернути увагу на підготовку висококваліфікованих працівників, перепідготовку фахового персоналу, організацію наукових досліджень не лише економічного, а й соціального спрямування, розроблення загальної стратегії розвитку на перспективу та поетапного деталізованого плану її впровадження.

Від ефективного та злагодженого функціонування усіх наявних інфраструктурних складових товарного ринку залежить гармонійний розвиток системи суспільного виробництва та економічна безпека країни в цілому.

Список використаних джерел

1. Комерційна діяльність : підручник; за ред. проф. В. В. Апопії. Вид. 2-ге, перероб. і доп. Київ : Знання, 2008. 558 с.
2. Шиндировський І. М., Антонюк Я.М. Сучасні проблеми

інфраструктурного забезпечення підприємств споживчої кооперації. *Торгівля, комерція, підприємництво : збірник наукових праць*. 2013. Вип. 14. С. 173-176.



Помірча Олена

к.е.н., доцент

головний судовий експерт відділу економічних досліджень

Заяць Ярослав

завідувач відділу товарознавчих досліджень та оціночної діяльності

Львівський науково-дослідний експертно-криміналістичний центр

м. Львів, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Оскільки інноваційна діяльність є основним елементом розвитку сучасного виробництва, то проблеми пов'язані із економічним обґрунтуванням інноваційних рішень та оцінкою впливу інновацій є досить актуальними. Такі проблеми набувають актуальності не тільки на рівні окремих підприємств та фірм, а й на рівні національної економіки в цілому.

Основою для розвитку національного виробництва є досягнення конкурентоздатності суб'єктів господарювання, як на внутрішньому та зовнішньому ринках. Інноваційний розвиток є основою сталої економічної динаміки національних економік. Він забезпечує виведення на ринок продукції із новими чи вищими споживчими цінностями, що робить національні економіки конкурентоспроможними [5].

Значна кількість інновацій реалізується підприємницькими структурами, а саме підприємствами, фірмами і є основним засобом вирішення комерційних та виробничих завдань. Інновації є головним фактором забезпечення їх стабільного функціонування на ринку та забезпечує економічне зростання та підвищує їх конкурентоздатність.

Існують різні підходи до оцінки ефективності інновацій суб'єктів господарювання різних рівнів та форм власності, які функціонують у ринкових умовах. Наприклад, державні органи влади та управління, які повинні регулювати та контролювати соціально-економічні процеси, які відбуваються в державі, ґрунтуються на досить глобальних завданнях розвитку на рівні національної економіки та суспільства в цілому. Сьогодні, в умовах ринкової економіки, звертається особлива увага на необхідність розробки та впровадження нових підходів до оцінки ефективності інновацій.

СЕКЦІЯ 3

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

За радянських часів застосовувався єдиний методологічний підхід до оцінки ефективності господарських рішень. Принципом такого підходу було: усе, що вигідно державі, повинно бути вигідним для всіх господарюючих суб'єктів. Таких підхід передбачав єдиний для всіх суб'єктів глобальний критерій ефективності капітальних вкладень — економічний ефект, який отримує підприємство чи організація одержується на всіх етапах реалізації нововведень, починаючи із проведення наукових досліджень і розробок до використання інновацій продукції споживачами. Серед таких показників були «приведені витрати» на реалізацію новини чи інтегральний показник — «річний економічний ефект». Ще одним негативним моментом тих часів було те, що фінансування інноваційної діяльності мало безоплатний характер, тобто нове обладнання чи устаткування яке закуповувалось або ж неефективно використовувалось, або ж використовувалось не на повну потужність. Це призводило до того, що поступово зростали витрати на виробництво продукції, ціни формувалися в основному на витратним принципом, що призводило до виникнення ряду негативних наслідків. В сучасних умовах господарювання інноваційні проекти фінансуються лише за умов детальної оцінки кожного варіанта проекту.

Результатом інноваційної діяльності будь-якого суб'єкта господарювання в сучасних умовах є виготовлення конкурентоспроможної продукції та зміцнення свого фінансового стану. При такому підході вибір кращого варіанта інноваційного проекту передбачає отримання кращих результатів, більшого ефекту з меншими або однаковими витратами. Економічна ефективність інновацій визначається насамперед порівнянням результатів впровадження інновацій із витратами, які забезпечили цей результат. Ефективність інновацій полягає у тому, що важливим є саме нововведення як цінність, яка повинна бути корисною і для ініціатора цього нововведення, і для споживачів цієї інновації. А для підприємства ініціатора інновацій ефективність полягає у впровадженні нововведення з мінімальними витратами.

Існують наступні підходи для визначення ефективності інновацій, серед них [4]:

- ✓ оцінка економічної ефективності інновацій з боку підприємства;
- ✓ оцінка ефективності управління інноваційною діяльністю з точки зору неперервності інноваційного процесу і досягнення кінцевої мети (продукція, нова технологія);
- ✓ урахування часу, тобто здатність отримувати необхідні результати за визначений проміжок часу.

Для визначення ефективності інновацій використовують показники, які відображають ефективність інноваційних проектів з точки зору інтересів усієї галуззі, економіки міста, регіонів та національного господарства. При дослідженні та відборі різних інноваційних проектів враховуються наступні результати:

- ✓ кінцеві виробничі результати;
- ✓ соціальні й екологічні результати;
- ✓ прямі фінансові результати;

- ✓ кредитні займи, інвестиції інших держав, банків, фірм і т. ін.;
- ✓ побічні фінансові результати.

Ефективність інновацій визначається також темпами поширення інновацій між усіма секторами економіки. Матеріалізується вона у швидкості заміни застарілої технології та техніки, у можливості економити та ефективно використовувати наявні економічні ресурси, у підвищенні якості продукції та послуг. Ефективність інновацій відображається у виникненні нових знань та умінь. Також можна розглядати таке поняття, як соціально-політичний ефект, під яким розуміють результат, який вимірюється якісними показниками та сприяє розвитку суспільства, задовольняючи його потреби, Соціальний ефект відображає внесок будь-якого інноваційного проекту в покращання соціального середовища (підвищення якості життя суспільства).

Список використаних джерел

1. Водачек Л., Водачекова О. Стратегия управления инновациями на предприятии. М. : Экономика, 1989. 168 с.
2. Гриньов А. В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2003. 308 с.
3. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент : навчальний посібник. К. : КНЕУ, 2003. 504 с.
4. Микитюк П. П. Інноваційний менеджмент: навчальний посібник. К. : Центр навчальної літератури, 2007. 400 с.
5. Стадник В. В., Михальчик Т. В., Йохна В. М. Проблеми управління інвестиційним забезпеченням інноваційного розвитку вітчизняних виробничих підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. Хмельницький. 2011. № 2, Т 1. С. 128-132.



Стрижиченко Наталія

к.е.н., доцент

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля
м. Северодонецьк, Україна

Оновлення основних засобів вугільних підприємств: проблеми та фінансове забезпечення

Сьогодні розвиток вугільної галузі стає стратегічним орієнтиром забезпечення енергетичної безпеки України. Це пов'язано з тим, що її функціонування сприяє діяльності цілого ряду галузей економіки: енергетичній, металургійній, машинобудівній, хімічній та ін.

Але з іншого боку, вугільна галузь є й однією з самих проблемних. Проведений аналіз дозволяє виділити такі основні проблеми підприємств вугільної галузі як погіршення горногеологічних умов залягання й природної якості вугільних запасів, хронічна нестача коштів як на забезпечення поточного функціонування, так й для розвитку вугледобувних підприємств, що обумовлена, насамперед, збитковістю діяльності вугільних підприємств, невідповідністю цін на гірничошахтне обладнання та вугільну продукцію, зростанням заборгованості, відсутність ринкових механізмів та стимулів для підвищення ефективності вугільних підприємств, несанкціонований видобуток вугілля, неефективна система управління галуззю та повільні темпи її реструктуризації та ін. Але найбільш гостро стає проблема застарілості, моральної та фізичної зношеності шахтного фонду. Так, більшість шахт експлуатуються понад 50 років, 95 % шахт не реконструювалися понад 20 років, дві третини обладнання експлуатується понад нормативного строку, рівень зносу основних засобів збільшився до 70-80 %. Причому слід зазначити, що протягом січня-листопада 2017 року у вугільній галузі освоєно 54,7 млн. грн. капітальних вкладень, що на 67,3% більше порівняно з аналогічним показником 2016 року [1]. Але й їх недостатньо до корінної зміни ситуації в галузі. Все це призводить до необхідності пошуку коштів на просте та розширене відтворення основних засобів шахт.

Теоретично фінансові ресурси, призначені для фінансування оновлення основних засобів можуть бути сформовані на вугільних підприємствах за рахунок власних та позикових джерел.

Власні фінансові ресурси – це базова частина фінансових ресурсів підприємства. Складовими власних фінансових ресурсів є статутний капітал, нерозподілений прибуток, накопичені амортизаційні відрахування, резервний фонд, кошти державного бюджету, що спрямовуються на безоплатне фінансування підприємства, додатковий капітал, а також капітал інвесторів, що безпосередньо вноситься до уставного капіталу або залучається шляхом підписки на акції підприємства.

У випадку коли покриття потреби на розширене відтворення основних засобів стає неможливим тільки за рахунок власних фінансових ресурсів

підприємство може залучити для цих цілей позикові кошти. Причому формування частини фінансових ресурсів за рахунок позикових коштів — це закономірне явище ринкової економіки, притаманне суб'єктам господарювання, які нормально і ефективно функціонують.

До складу позикових фінансових ресурсів, які можуть бути використані для оновлення основних засобів вугільного підприємства, входять довгострокові кредити та позики банків та небанківських фінансових інститутів, державні цільові та пільгові кредити, довгострокова кредиторська заборгованість та лізинг.

Але слід зазначити, що не всі джерела формування фінансових ресурсів можуть бути доступні для більшості вугільних підприємств. Так досить важко для них буде залучити позикові кошти у вигляді банківських кредитів, оскільки фінансово нестійкому підприємству, якими є збиткові шахти, банки можуть відмовити у наданні кредити. Крім того більшість вугільних підприємств не може розраховувати на надходження коштів від емісії цінних паперів.

Принципово новим джерелом формування ресурсів для оновлення основних засобів шахт може стати лізинг.

Лізинг — це фінансова операція, яка по суті являє собою цільовий кредит, який спеціалізована лізингова компанія бере в банку під закупівлю устаткування. Вона ж здає куплене устаткування підприємству в оренду з умовою повернення підприємством кредиту і виплати відсотків та комісійних.

Говорячи про лізинг, можна виділити його основні визначальні риси:

- строк лізингу майна порівняльний з періодом амортизації цього майна;
- тип лізингованого (орендованого) майна визначається лізингоодержувачем (орендатором);
- наявність посередника в угоді, який бере на себе обов'язки власника майна;
- визначеність всієї лізингової операції домовленістю з майбутнім лізингоодержувачем про оренду майна на певних умовах;
- періодична, але гнучка виплата лізингових платежів;
- можливість викупу лізингового майна [2].

Лізинг має вугільних підприємств, які в даному випадку будуть виступати лізингоотримувачами, ряд переваг. Це: доступність коштів та зниження потреби у власному капіталі, прискорена амортизація об'єкту лізингу виходячи з терміну дії контракту, гнучкість системи платежів, які в повному обсязі відносяться на собівартість продукції, економія на трансакційних витратах, збільшення виробничого потенціалу та можливість використання нової, дорогої техніки без значних одноразових витрат, майно по лізинговій угоді не облічується на балансі лізингоодержувача, що не збільшує його активи і звільняє від сплати податку на майно, зниження ризику старіння обладнання у вугільного підприємства, можливість придбання лізингоодержувачем устаткування по залишковій вартості після завершення лізингової угоди, ризик втрати або втрати майна лежить головним чином на орендодавці та ін.

Попри цілу низку переваг, у лізинга є й певні вади. Це: необхідність більшої, ніж при купівлі за рахунок позики, кількості учасників угоди, складніша організація

й триваліша підготовка до укладання лізингової угоди, вищі адміністративні витрати, дорожча, ніж позика, вартість лізингу.

Всі лізингові операції поділяються на два типи. Це оперативний лізинг з неповною окупністю вкладень та фінансовий лізинг з повною окупністю. Враховуючи особливості кожного з типів лізингу, можна зробити висновок, що для вугільних підприємств доцільніше буде використовувати саме схеми фінансового лізингу.

В цілому, існуючі методики оцінки економічної ефективності дозволяють зробити висновок про те, що в більшості випадків оновлення основних засобів за рахунок лізингу більш доцільно ніж їх придбання у власність.

Проте слід зазначити, що цілеспрямований вибір тієї чи іншої схеми фінансування і джерел формування основних засобів вугільного підприємства повинен здійснюватися з урахуванням позитивних особливостей і недоліків функціонування тих чи інших джерел капіталу й інших об'єктивних і суб'єктивних факторів.

Раціональне поєднання джерел фінансових ресурсів дозволить створити відповідне фінансове забезпечення та в подальшому покращити фінансовий стан вугільних підприємств.

Список використаних джерел

1. Інформаційна довідка про основні показники розвитку галузей паливно-енергетичного комплексу України за листопад та 11 місяців 2017 року (за фактичними даними). URL : http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article?art_id=245264919&cat_id=35081

2. Сутність та економічне значення лізингу. URL : <http://ekonomist.kiev.ua/kredyty/sutnist-ta-ekonomichne-znachennya-lizingu.html>



Танцюра Андрій

аспірант

Качмар Назарій

аспірант

Камарчук Ігор

аспірант

Науковий керівник: к.е.н., доцент Лупак Р. А.

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів, Україна

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стратегічні пріоритети інноваційної моделі розвитку трудового потенціалу торговельних підприємств – це організований комплекс робіт, спрямований на вирішення завдання підвищення ефективності використання трудового потенціалу, котре обмежене в часі, а також пов'язане з усіма складовими ресурсного потенціалу підприємства. Так, в основу її розроблення слід закладати наступні принципи: сполучення єдиноначальності керівника та колегіальних повноважень представників груп для спільного прийняття рішень; наділення керівників повноваженнями та відповідальністю при прийнятті рішень; організація єдиного управління на всіх стадіях розробки та реалізації пріоритетів; дотримання термінів та збалансованості ресурсів, що використовуються; комплексне врахування інтересів усіх залучених і зацікавлених сторін.

Загалом інноваційну модель розвитку трудового потенціалу торговельних підприємств варто вибудовувати з чотирьох блоків: (1) теоретичне забезпечення моделі передбачає визначення елементів трудового потенціалу, формування та оцінювання його структури, виявлення резервів; (2) організаційно-економічне забезпечення включає процеси збереження та розвитку трудового потенціалу; (3) практичне забезпечення передбачає оцінювання рівня трудового потенціалу та розроблення механізму підвищення ефективності його використання; (4) практична реалізація включає положення державної та конкурентної політики торговельного підприємства, реалізацію механізму підвищення рівня якості трудового потенціалу [3, с. 67-72].

Головним завданням, що визначає реалізацію процедур розроблення інноваційної моделі розвитку трудового потенціалу є пошук напрямів забезпечення реалізації ефективно функціонуючого економічного механізму зростання фінансових показників діяльності торговельних підприємств, який має базуватися на системному підході, в основу якого буде покладено виявлення та раціональне використання трудового потенціалу.

Основна організаційно-економічна засада вдосконалення інноваційної моделі розвитку трудового потенціалу торговельних підприємств може бути сформульована наступним чином: для кожного працівника матеріальний достаток

СЕКЦІЯ 3
ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ЗАСАДИ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

можливий лише в тому разі, коли він досягне найдоступнішого для нього рівня продуктивності праці. Відповідно, до основних напрямків вдосконалення інноваційної моделі розвитку трудового потенціалу торговельних підприємств слід віднести: (1) підвищення конкретності показників преміювання (замість вимог «виконання господарських завдань у нормо-годинах» доцільно вимагати «дотримання технологічних процесів та якості торговельних послуг»); (2) підвищення ролі кінцевих результатів господарювання у преміюванні працівників (доцільно здійснювати преміювання щомісячно); (3) підвищення ролі такого об'єкту преміювання як «дотримання норм використання матеріалів» (доцільно запровадити вимогу, щоб показник преміювання «дотримання норм витрачання матеріалів» застосовувався для усіх працівників торговельного підприємства); (4) підвищення ставок преміювання за дотримання технологічних процесів щодо забезпечення якості торговельних послуг.

Вважаємо, що слід конкретизувати вимоги до завдань, за виконання яких преміюються працівники. Зокрема, умови преміювання працівників доцільно конкретизувати стосовно кожної посади. З метою посилення індивідуальної (персональної) зацікавленості кожного працівника у економічному благополуччі торговельного підприємства, ліквідації кадрової міграції слід посилити роль преміювання за вислугу років.

Принципово важливе значення при розробленні інноваційної моделі розвитку трудового потенціалу у торговельних підприємствах має впровадження почасової оплати праці, яка повинна базуватися на обґрунтованих нормах, досконалій організації праці та увібрати в себе кращі елементи відрядної форми оплати праці. Почасова оплата праці в підприємствах може виступати у двох формах: фіксованій та заохочувальній. При цьому велике значення має надаватися раціональному визначенню тарифу.

У зв'язку із цим доцільно враховувати варіанти тарифної сітки для диференціації ставок при фіксованій та заохочувальній формах оплати праці. З метою наближення вітчизняної системи оплати праці до кращих зразків країн з розвинутою економікою, слід здійснювати поступовий перехід до впровадження погодинної оплати праці. Таким чином, відповідно до теорій мотивації праці, у працівників торговельних підприємств під дією зовнішніх і внутрішніх факторів формуються мотиви і стимули, під впливом яких особа ефективніше працює для задоволення своїх потреб [1, с. 115-142].

Реалізація інноваційної моделі підвищення розвитку трудового потенціалу торговельних підприємств являє собою комплекс організаційно-економічних, матеріально-технічних та соціально-психологічних методів і засобів спонукання до ефективної праці. Розвиток трудового потенціалу забезпечує перетворення набору факторів, принципів, стимулів, мотивів, ціннісних орієнтацій, сподівань, поведінкових реакцій з лінійного дискретного стану у замкнутий, постійно повторювальний процес. У зв'язку з цим, визначаючи стратегічні пріоритети розвитку трудового потенціалу варто враховувати більш ефективне використання матеріалів з більшою (меншою) кошторисною вартістю і рекомендуємо

доповнювати виробіток персоналу розрахунками через зміну обсягів продажу товарів [2, с. 315-322].

Таким чином, реалізація інноваційної моделі розвитку трудового потенціалу торговельних підприємств – це сукупність заходів координації людських і матеріальних ресурсів протягом розробки та реалізації програми розвитку торговельного підприємства для досягнення визначених в програмі результатів щодо складу та об'єму робіт, вартості, часу, якості, цільового рівня конкурентоспроможності. При цьому успішна реалізація інноваційної моделі розвитку трудового потенціалу торговельних підприємств варто оцінювати за сукупністю встановлених на етапі розробки низки критеріїв (зростання продуктивності та якості праці, підвищення професійно-кваліфікаційного рівня, утвердження сталого соціального діалогу та соціальної відповідальності). Водночас, стратегічні пріоритети аналізованої сфери повинні враховувати забезпечення задоволення працівниками своїх потреб шляхом одержання гідної винагороди, а з іншого боку сприяти досягненню встановлених стратегічних цілей.

Список використаних джерел

1. Качмарик Я. Д., Куцик П. О., Лупак Р. Л. Економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства : монографія. Львів : Літературна агенція «Піраміда», 2012. 208 с.
2. Лупак Р. Л. Взаємозв'язок забезпечення конкурентоспроможності і відтворення трудового потенціалу підприємства. Соціально-трудові відносини: теорія та практика. 2016. № 1 (11). С. 315-322.
3. Лупак Р. Л. Формування системи та структурування інституційного забезпечення реалізації державної політики розвитку і використання трудового потенціалу України. Бізнес Інформ. 2015. № 7. С. 67-72.



Харун Олена

к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницький національний університет
м. Хмельницький, Україна

СОЦІАЛЬНІ ІННОВАЦІЇ В РЕАЛІЗАЦІЇ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах конкурентного середовища якісні характеристики працівників підприємств є одним із основних факторів, який визначає економічний їх стан, стійке положення на ринку та конкурентоздатність. У свою чергу людський капітал не може сформуватися без належних інвестицій у нього та інновацій, які безпосередньо впливають на його формування та розвиток. Дуже часто саме інновації у своєму соціальному прояві спричиняють прагнення людини до навчання, саморозвитку та самовдосконалення, тобто виступають рушійною силою до формування трудового потенціалу підприємств.

Ідея соціальних інновацій займає сьогодні одне з провідних місць у політиці розвинутих країн, водночас в Україні вона лише починає отримувати розповсюдження та асоціюється з такими поняттями, як державно-приватне партнерство, корпоративна соціальна відповідальність, соціальне підприємництво.

Під соціальними інноваціями слід розуміти процеси, у результаті яких відбуваються суттєві зміни у стосунках між людьми, групами, що призводить до формування нових зв'язків між ними та більш повного задоволення нових духовних, інтелектуальних та інших потреб суспільства, збереження довкілля, охорони здоров'я, створення нових організацій та зв'язків більш високого рівня розвитку. Це визначення доволі доступне та показує, що соціальні інновації стосуються саме соціально-трудової сфери, мають індивідуальний характер та спрямовані на покращення умов життя кожного із нас і в охороні здоров'я, і у освіті, і у культурі, і у підприємництві, і у інших областях діяльності соціуму [1].

Відповідно визначальною ідеєю соціальних інновацій є найбільш повне розкриття та реалізація можливостей людини, а також забезпечення максимальної комфортності життєдіяльності внаслідок покращення суспільної взаємодії, починають поступово виокремлюватись у новітній тренд соціально-трудових відносин. Правильна реалізація та посилення ефективності такої нової тенденції є одним з варіантів відповіді суспільства на загрози соціальної ізоляції численних груп населення, низького рівня життя, неповного задоволення актуальних потреб, способом вирішення інших нагальних суспільних проблем розвитку [2].

Враховуючи нагромаджені соціально-економічні проблеми в Україні, можна зробити висновок, що невикористаний потенціал соціальних інновацій нині концентрується у таких основних сферах, як: модернізація форм і видів зайнятості та соціально-трудових відносин, їх демократизація та нове креативне наповнення як засобу розвитку особистості, її творчих можливостей; інновування сучасних механізмів розвитку основних інститутів соціалізації, насамперед дошкільної та

загальноосвітньої системи, їх автономізація та громадська підтримка розвитку; реформування системи державної соціальної підтримки, її прискорена трансформація в ефективну систему соціального страхування з диференціацією ризиків залежно від розміру страхових внесків; розвиток системи соціального партнерства, переорієнтація його на виконання нових завдань, спрямованих на оптимізацію процесу перерозподілу ВВП в інтересах усіх громадян для зниження соціальної нерівності; інновування регіонального соціального розвитку на основі модернізації механізмів, що активізують процеси децентралізації управління соціально-економічним розвитком [3].

Тому, першочерговим завданням для вітчизняних підприємств має стати саме стимулювання впровадження соціальних інновацій, що потребує виконання наступних заходів [4; 5]: вдосконалення лідерських позицій керівника на основі його потенціалу; поліпшення організації робочого місця як основи для ефективного забезпечення виробничого процесу; розробка технологій управління відносно організаційної поведінки працівників; залучення рядових працівників до управління підприємством шляхом стимулювання подання виробничих і соціальних ініціативних пропозицій; розробка та впровадження системи безперервного професійного навчання та підвищення кваліфікації найманих працівників; впровадження вдосконалених систем адаптації персоналу; пошук цінностей щодо успішної корпоративної культури та закріплення виявлених чинників на рівні персоналу; вдосконалення системи мотивації персоналу; стимулювання продукування працівниками раціоналізаторських пропозицій з подальшим їх впровадженням на підприємстві; створення дієвої системи оцінювання людських ресурсів підприємств; проведення моніторингу професійно-кваліфікаційної структури найманих працівників; розвиток системи відносин із суб'єктами зовнішньої взаємодії; поліпшення умов безпеки та гігієни праці працівників; запровадження автоматизованих подань соціальних ініціатив на рівні підприємства для забезпечення демократизації управління та врахування потреб працівників при формуванні стратегій, програм, планів; створення дієвої системи соціальної відповідальності на підприємстві, яка включає в себе підтримку як фінансово-економічної, техніко-технологічної, маркетингової сфер суб'єкта господарювання, так і стимулювання реалізації трудового потенціалу, який визначається наявністю складових.

Запропоновані заходи мають стимулюючий характер і спрямовані на активізацію соціальних інновацій промисловими підприємствами. Залежно від актуальності та ступеня розробленості для підприємства завдання та гостроти соціальних потреб визначається першочерговість інвестування в соціальні інновації [6]. Реалізація вищезазначених пропозицій дозволить отримати значні соціальний та економічний ефекти, що стануть стимулом активізації інноваційного розвитку промислових підприємств.

Отже, соціальні інновації є основою формування трудового потенціалу промислових підприємств, впровадження яких дозволить забезпечити справедливість стосовно працівників, баланс інтересів працівників і підприємства,

сприятиме переходу підприємства на інноваційний шлях розвитку, де джерелом інноваційного капіталу може стати особистість, її ставлення до світу, пізнавальні здібності, духовні потреби, дії. Реалізація запропонованих заходів дозволить обґрунтувати підходи й прискорити впровадження соціальних інновацій, провести оцінювання нематеріальних активів підприємства, підвищити використання трудового потенціалу та конкурентоспроможність персоналу вітчизняних підприємств.

Список використаних джерел

1. Жалдак Г., Сімченко Н. Класифікація інновацій та їх соціальний підвид. Економічний аналіз. 2012. Випуск 10. Частина 4. С. 92-95.
2. Грішнова О.А., Міщук Г.Ю. Соціальні інновації у трудовій сфері: сутність, види, особливості реалізації в Україні. *Демографія та соціальна економіка*. 2013. № 2 (20). С. 167-178.
3. Заяць Т.А. Соціальні інновації: потенціал і можливості використання в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Випуск 20. С. 735-737.
4. Матросова Л. М., Зайцева Л. О. Соціальні інновації, як джерело інноваційного капіталу підприємства. Удосконалення економічних механізмів управління сучасними системами підприємств, корпорацій, галузей, регіонів, країн: монографія ; під ред. Ю. З. Драчука, В. Я. Швеця. Донецьк : НГУ, 2014. С. 74–80.
5. Смутчак З. В., Ситник О. Ю., Остапенко О. М. Активізація соціальних інновацій як передумова розвитку людських ресурсів. *Економічний часопис-XXI*. 2015. № 7-8(1). С. 94-97.
6. Сімченко Н. О., Жалдак Г. П. Соціальні інновації в діяльності машинобудівних підприємств. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2013. № 10. С. 487-492.



СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ
СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА

Задунай Олексій
здобувач, начальник центру
Державний науково-дослідний інститут
спеціального зв'язку та захисту інформації
Науковий керівник: д.т.н., Азаров С.І.
Інститут ядерних досліджень НАН України
м. Київ, Україна

**ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ СПОСТЕРЕЖЕННЯ І ОЦІНКИ
ЕКОЛОГІЧНОГО СТАНУ ДОВКІЛЛЯ В ДЕРЖАВІ**

Забезпечення економічного зростання країни вимагає вдосконалення державної системи забезпечення екологічної безпеки. На основі збору та узагальнення даних, оцінки екологічної ситуації виробляються управлінські рішення, які дозволяють здійснювати комплекс заходів, спрямований на вдосконалення методів природокористування, збереження здоров'я і забезпечення нормальних умов життєдіяльності населення, нормалізацію екологічної обстановки.

Проблеми одноманітності (гармонізації) техніки і методики вимірювань в галузі охорони навколишнього середовища, збалансованого збору та обміну екологічною інформацією знайшли своє відображення в гл. 40 «Інформація для прийняття рішень. Порядок денний на XXI століття», прийнятої на Конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку. Це один з пріоритетних напрямків в діяльності ЮНЕП, ЮНЕСКО, ЄЕК ООН, Європейського екологічного агентства, ряду інших міжнародних організацій. В рамках процесу «Довкілля для Європи» з урахуванням переорієнтації на Нові Незалежні Держави (ННД) основними завданнями стають гармонізація природоохоронної політики в Європейському регіоні, вдосконалення діяльності з управління навколишнім середовищем. Важливість цих проблем відзначена і в Декларації Міністрів охорони навколишнього середовища регіону ЄЕК ООН (Орхус, Данія, червень 1998 року, гл. 17). Однією з основних проблем України в області екологічної інформації залишається - відомча роз'єднаність мережі спостережень, апаратно-програмна і методична несумісність відомчих служб спостереження і контролю за станом навколишнього природного середовища. У зв'язку з гармонізацією

СЕКЦІЯ 4

ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА

природоохоронної політики Міністерству екології та природних ресурсів України необхідно доручити завдання з координації діяльності міністерств, відомств, підприємств і організацій щодо забезпечення функціонування системи комплексного (екологічного) моніторингу стану навколишнього природного середовища та використання природних ресурсів, а також покласти такі обов'язки.

- контроль та нагляд в галузі охорони, використання і відтворення об'єктів тваринного світу та середовища їх проживання (крім об'єктів полювання та рибальства);

- контроль та нагляд у сфері організації і функціонування природних територій державного значення, що особливо охороняються;

- контроль та нагляд за геологічним вивченням, раціональним використанням та охороною надр;

- контроль та нагляд за станом, використанням, охороною, захистом лісового фонду та відтворенням лісів;

- контроль і нагляд за використанням і охороною водних об'єктів;

- контроль та нагляд за дотриманням законодавства України та міжнародних норм і стандартів у сфері морського середовища і природних ресурсів внутрішніх морських вод;

- контроль та нагляд за безпекою гідротехнічних споруд (дотриманням норм і правил безпеки), крім гідротехнічних споруд промисловості, енергетики та судноплавних гідротехнічних споруд;

- державний земельний контроль в межах своєї компетенції щодо земель водного фонду, лісового фонду, земель лісів, що не входять в лісовий фонд, і природних територій, що особливо охороняються;

- проведення колегій та розробка державних цільових програм, нагляд у сфері надрокористування, проведення екологічної експертизи та дозвільної діяльності, здійснення міжнародного співробітництва, підготовку і проведення конкурсів, аукціонів та ін.

У той же час, назріла необхідність удосконалення державної системи екологічного моніторингу (ДСЕМ), яка визначається наступними обставинами:

- 1) різноманітністю, апаратно-програмною та методичною несумісністю відомчих служб спостереження за станом навколишнього природного середовища;

- 2) дублюванням робіт різними відомствами, слабким рівнем автоматизації процесів отримання, передачі, обробки та доведення інформації до споживача;

- 3) відсутністю комплексної, достовірної та своєчасної інформації про стан і тенденції зміни навколишнього середовища, відсутністю екосистемного підходу до організації системи моніторингу;

- 4) обмеженими можливостями використання існуючої інформації в процедурах прийняття рішень органами державного управління в галузі охорони навколишнього середовища.

Мета вдосконалення ДСЕМ - інформаційне забезпечення управління в галузі

охорони навколишнього середовища, раціонального використання природних ресурсів, забезпечення екологічно безпечного сталого розвитку країни та її регіонів. ДСЕМ має модернізуватися з урахуванням оптимізації мережі спостереження за станом навколишнього середовища, оновленням матеріально-аналітичної бази з максимальним використанням потенціалу існуючих служб (моніторингу водних об'єктів, геологічного середовища, лісового фонду, рослинного і тваринного світу та підсистем моніторингу джерел антропогенного впливу та зон їх впливу).

Основними завданнями вдосконалення ДСЕМ мають бути: - розробка програм спостереження стану навколишнього середовища; - організація спостережень і проведення вимірювань показників об'єктів екологічного моніторингу; - забезпечення достовірності і порівнянності даних спостережень; - організація зберігання даних, створення спеціалізованих банків даних; - гармонізація банків і баз даних екологічної інформації з міжнародними еколого-інформаційними системами; - оцінка і прогноз стану навколишнього середовища, антропогенного впливу на неї, відгуків екосистем і здоров'я населення на зміни стану навколишнього середовища; - організація та проведення оперативного контролю і прецизійних вимірювань радіоактивних і хімічних забруднень при аваріях і катастрофах, прогноз наслідків і оцінювання збитку; - забезпечення доступності інтегрованої екологічної інформації широкому колу споживачів (центральному і місцевому керівництву, відомствам і організаціям, населенню); - інформаційне забезпечення органів управління відомостями про стан навколишнього середовища, природних ресурсів та екологічної безпеки; - розробка та реалізація єдиної науково-технічної політики в області екологічного моніторингу.

Реалізація завдань ДСЕМ має відбуватись за таким сценарієм: -складання пріоритетного переліку; -створення організаційної структури, що забезпечує проведення єдиної науково-технічної політики в галузі екологічного моніторингу; - організація підрозділів екологічного моніторингу; -встановлення правового статусу створення і функціонування ДСЕМ; -формування нормативної бази ДСЕМ; - організація інформаційного зв'язку між підсистемами ДСЕМ, між ДСЕМ і її абонентами; -створення і вдосконалення організаційного, правового, нормативного, методичного, апаратно-технічного, метрологічного, матеріально-технічного забезпечення функціонування ДСЕМ.

За підсумками екологічного моніторингу щорічно повинні видаватись державні доповіді «Про стан навколишнього природного середовища в Україні ...», в яких наводиться аналіз забруднення навколишнього середовища, стану тваринного і рослинного світу, мінеральних та біологічних ресурсів, екологічного стану територій, впливу на навколишнє середовище всіх галузей промисловості, державного регулювання природокористування і охорони навколишнього середовища.



Олексієнко Микола

здобувач, магістр, дослідник-аналітик

ГО «Інститут міжнародних економічних досліджень»

Науковий керівник: д.е.н., професор Васильців Т.Г.

Національний інститут стратегічних досліджень

м. Львів, Україна

ПРІОРИТЕТНІ ЗАХОДИ Й ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНОГО КОРИГУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ У РЕГІОНАЛЬНОМУ ВИМІРІ

Ведення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) є не самоціллю, а засобом забезпечення технологічної пристосованості відповідної економічної системи до глобальних змін. Слід визнати, що більшість фінансово-економічних криз, які набули ознак перманентного і циклічного повторення, підкреслюють низький стан стійкості національної і регіональних економік, передусім - до зовнішніх загроз. Саме тому віднайти адекватний баланс щодо рівня залучення регіональних економік до глобалізаційних процесів та, водночас, існуючої системи державного протекціонізму, який вкрай необхідний для економіки, що розвивається, є справою, в якій зайва деталізація не буває зайвою.

Настали часи, коли ні кухарка, ні шахтар із відбійним молотком, не можуть адекватно керувати економічними процесами. ЗЕД потребує інструментів мікрохірургічного втручання як в макроекономіку, так і в економіки нижчих рівнів. Як гібридні війни передбачають застосування «м'якої» сили, так, наприклад, на заміну введення божевільних акцизних зборів на імпорту автомобілів та перманентній боротьбі з наслідками у вигляді «євроблях», слід започатковувати систему «м'якого, але цілеспрямованого коригування зовнішньої торгівлі (ЗТ)». Низькі індикатори географічної диверсифікації ЗТ не дозволяють державі позбутися такого головного партнера в експорті товарів (ЕТ), в імпорті товарів (ІТ), в експорті послуг (ЕП), як Російська Федерація (РФ), яка п'ятий рік чинить акт агресії щодо нашої територіальної цілісності і незалежності (лише в імпорті послуг (ІП) ця країна посіла третю позицію). Національна економіка у значній мірі є зовнішньоорієнтованою (у 2017 р. імпортовані товари і послуги (ТіП) склали 45,8 % у кінцевому внутрішньому використанні (ВВП+ІТ+ІП-ЕТ-ЕП) та 55,5 % у витратах населення на придбання ТіП (розрах. автором за [1])). Для збалансування торговельного і платіжного балансів існує потреба будь-якою ціною нарощувати ЕТ, що відбувається, на жаль, переважно за рахунок продукції з низькою часткою доданої вартості. Так, у 2017 р. основою ЕТ України стали низькоінноваційні групи товарів: чорні метали (20,0 %), зернові культури (15,0 %), жири й олії (10,6 %), металеві і неметалеві руди (6,3%).

До найвагоміших чинників рекордного в Європі падіння ВВП України у 2009 р. (на 34,9 % у розрахунку в дол. США), слід віднести зовнішні або ті, що стосуються регулювання ЗЕД, насамперед ЗТ. Найменш підготовленою до

світової кризи 2008-2009 рр. виявилася Запорізька обл., де рівень виробництва на 1 особу в доларовому обчисленні впав на 44,2 %. Водночас, практично подібна за площею, географічним положенням, і виходом до моря, Миколаївська обл. виявилася найстійкішою (її відповідний рівень впав на 29,7 %). Запорізька обл. в якості головної, незмінної протягом багатьох десятиліть, групи в ЕТ має чорні метали (у 2009 р. обсяги експорту цієї товарної групи зменшилися удвічі). Крім того, в 4,1 разу зменшилися обсяги експорту засобів наземного транспорту. Напротивагу, Миколаївська обл. кризу на зовнішніх ринках перенесла легко за рахунок значно вищих рівнів товарної, географічної і міжгалузевої диверсифікації як ЕТ, так ІТ, а також аналогічних індикаторів в ЕП і ІП. Гарантуванням стабільності ЗТ є регулювання інтегрального індикатора диверсифікації (середнього геометричного множників географічної, товарної (міжвидової), міжгалузевої диверсифікації як згрупованого, так і деталізованого рівнів) у межах 0,500-0,750; такого ж значення індикатора міжтериторіальної деконцентрації усіх регіонів за основними територіями-експортерами (імпортерами), а також індикаторів збалансування ЗТ як товарами, та і послугами, не нижче рівня 0,700.

Аналіз профільної літератури, даних Державної служби статистики (Держстату) дозволяють визначати основні загрози, які несе ЗЕД для національної і регіональних соціально-економічних систем в умовах її невиваженої лібералізації, внаслідок шокової переорієнтації пріоритетів зовнішніх ринків: 1) падіння рівня високоорганізованої зайнятості (відношення середньооблікової кількості штатних працівників (СОК_{штп}) до чисельності наявного населення, найвищий - у м. Київ (0,3756), найнижчий - у Луганській обл. (0,0595) та зростання рівня зовнішньої трудової міграції (чисельність трудових мігрантів за більшістю джерел (неофіційних) перевищила 7,0 млн осіб, на тлі, коли СОК_{штп} зменшилася з 13,7 до 7,7 млн осіб за період з 2000 по 2018 рр.; 2) через ускладнення посередницьких схем до 30 % зовнішньо-торговельного обороту виводиться й осідає в офшорних зонах; 3) надмірна залежність від споживання імпортованих товарів, у першу чергу - енергетичних матеріалів, тютюну та його замінників, алкогольних напоїв; 4) зростання частки фізичних осіб-підприємців як суб'єктів ЗТ, передусім в ІТ, внаслідок лібералізації умов традиційної ЗТ та зростання інтернет-торгівлі; 5) недостатня збалансованість ЗТ товарами, за викл. Закарпатської (0,707) і Харківської (0,707) обл.; низька збалансованість ЗТ послугами, за викл. Київської (0,707) і Черкаської (0,707) обл.; 6) низька міжтериторіальна деконцентрація ЕТ (за викл. Хмельницької (0,3645) і Житомирської (0,2970) обл.; ІТ (за викл. м. Києва (0,3222) і Київської (0,2477) обл.; ЕП (за викл. м. Києва (0,2693) і Закарпатської (0,2237) обл.; ІП, за викл. Київської (0,3074) і Хмельницької (0,2170) обл.; 7) низька деталізована міжгалузева диверсифікація ЕТ (за викл. Житомирської (0,508) і Рівненської (0,478) обл.; ІТ (за викл. Вінницької (0,430) і Житомирської (0,461) обл.; ЕП, за викл. Житомирської (0,236) і Закарпатської (0,272) обл.; ІП, за викл. Львівської (0,364) і Закарпатської (0,196) обл.; 8) низький рівень індикаторів згрупованої географічної диверсифікації за мегарегіонами-партнерами: в ЕТ (за викл. Чернігівської (0,323) і Запорізької (0,321) обл.; в ІТ (за викл. Миколаївської

(0,425) і Харківської (0,293) обл.; в ЕП (за викл. Харківської (0,398) і Запорізької (0,357) обл.; в ІП, (за викл. Запорізької обл. (0,299); 9) низький рівень індикаторів деталізованої геогра-фічної диверсифікації за основними країнами-партнерами: в ЕТ – Терно-пільської (0,129) і Закарпатської (0,193) обл.; в ІТ - Луганської (0,064) і Тернопільської (0,131) обл.; в ЕП - Тернопільської (0,068) і Миколаївської (0,069) обл.; в ІП – Чернівецької обл. (0,001); 10) низький рівень індикаторів згрупованої товарної диверсифікації за основними секціями УКТЗЕД: в ЕТ – передусім Донецької (0,013) і Миколаївська (0,048) областей, в ІТ - передусім -Донецької (0,072) і Полтавської (0,121) областей; 11) низький рівень індикаторів деталізованої міжвидової диверсифікації за основними підрозділами КЗЕП: в ЕП, за викл. Сумської (0,299) і Дніпропетровської (0,256) областей, в ІТ – за викл. Київської (0,495) і Львівської (0,360) областей.

У 2013 р., що передував агресії з боку РФ, відверто проросійський уряд затвердив два документи, які до поточного моменту сприяють спотвореному і викривленому уявленню про реальний стан економіки, в т. ч. – ЗЕД: 1) розпорядженням Кабінету Міністрів України від 23.03.2013 № 186-р з Плану державних статичних спостережень вилучено облік ЗТ ТіП згідно КВЕД, що кардинально спотворило справу державного регулювання ЗТ (а подаль-ші, щорічні, розпорядження КМУ лише «мавпують» попередні); 2) чинні Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки, затверджені 29.10.2013 р. наказом міністра економічного розвитку і торгівлі І. Прасоловим № 1277, «мають інформаційний, рекомендаційний, роз'яс-нювальний характер та не є обов'язковими» [2, с.1], категорія «зовнішньо-економічна безпека» «загубилася» серед дев'яти інших складових (з конкретно визначеним значенням вагового коефіцієнта (0,1095, а має бути, щонайменше, 0,5000), що є кардинальним спотворенням реального стану речей і потребує докорінного перегляду через поверхневий підхід. Зруйнувавши фундамент-тальну основу для наукових досліджень, нам залишили лише можливість «міркувати про колір шпалер».

Таким чином, пріоритетними заходами державного коригування ЗТ у регіональному вимірі є: 1) інституціональна й організаційна ревіталізація економічної безпеки держави (ЕБД) у системі національної безпеки України (в першу чергу – розроблення, затвердження і введення в дію Закону про дотримання індикаторів економічної безпеки України, з переглядом вимірів ЕБД (урівноваження зовнішнього і внутрішнього вимірів, напротивагу наявному розподілу; 2) забезпечення поетапного переходу від централізованого принципу регулювання ЗТ до партнерського, державно-регіонального, шляхом делегування відповідних функцій у регіони та зрушення проблеми мотивації регіонів міжбюджетним регулюванням: перехід від 100-відсоткового відрахування у державний бюджет від ЗТД (передусім – ПДВ імпортованих товарів та ввізного мита) до 50- відсоткового 3) ліквідація будь-яких пільг для підприємств, які експортують руди, паливо мінеральне, необроблену деревину або здійснюють ЗТ з країнами офшорної юрисдикції; 4) відновлення обліку у щорічних Планах держстатспостережень будь-яких категорій за КВЕД, за містами і районами, у тому

числі - ЗТ ТіП. Відродження довіри до органів державного управління економікою, сумлінне засвоєння ними адекватно застосовувати новітні високотехнологічні інструменти «м'якого, але цілеспрямованого коригування ЗТ», максимальне і якнайширше залучення національного інтелектуального капіталу у виробництві конкурентоспроможних на зовнішніх ринках товарів і послуг має стати дороговказом для усіх дотичних до зміцнення економічної безпеки України.

Список використаних джерел

1. Інтернет-ресурс Державної служби статистики України її регіональних управлінь, тисячі відповідей від них на офіційні запити автора на публічну інформацію. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Україна. Міністерство економічного розвитку і торгівлі. Наказ № 1277 від 29.10.2013 р. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України. URL : <http://www.me.gov.ua>.



Сидоренко Володимир

к.т.н., доцент, професор кафедри

Демків Анна

начальник наукового відділу

Інститут державного управління у сфері цивільного захисту

м. Київ, Україна

Азаров Сергій

д.т.н., с.н.с., провідний науковий співробітник

Інститут ядерних досліджень НАН України

м. Київ, Україна

ОСНОВИ КОМПЛЕКСНОЇ МЕТОДИКИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ ЯК ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

В умовах триваючої тенденції глобалізації світового ринку економіки стає надзвичайно важливим питання динамічного розвитку України, що гарантує стійкість економічного розвитку держави, яка визначає шляхи розвитку і удосконалення національної й екологічної безпеки, а також підвищення рівня життя громадян. Перехід економіки України до моделі сталого економічного розвитку на довгострокову перспективу орієнтований на підвищення ефективності виробничої діяльності за умов раціонального використання природних ресурсів та скорочення шкідливого впливу на навколишнє природне середовище (НПС).

Створення системи екологічно збалансованого управління розвитком суспільства спрямовано на відновлення природних властивостей довкілля, раціональне використання природних ресурсів та ефективний розвиток продуктивних сил країни. Зазначене потребує комплексного підходу до теоретичного забезпечення екологічної безпеки та створення дієвих еколого-економічних моделей прогнозування розвитку регіонів [1].

Однією з найважливіших завдань дослідження великих еколого-економічних систем (ЕЕС) є виявлення недоліків у їх функціонуванні, визначення причин і шляхів поліпшення цих систем. В основі будь-яких наукових досліджень лежить система поглядів (концепція), що формується на основі методології як наукового підходу до процесу пізнання. Існуючі наукові підходи системної методології з урахуванням певних особливостей можуть бути застосовані і при дослідженні та управлінні ЕЕС.

Метою даної роботи є формування наукових підходів, принципів і критеріїв аналізу діяльності суб'єкта господарювання в Україні як ЕЕС.

Науковий підхід – сукупність основних способів отримання нових знань і методів вирішення поставлених завдань і включає в себе способи дослідження, систематизацію, коригування нових і отриманих раніше знань. Принципами називають загальні положення, яким повинні задовольняти наукові припущення, гіпотези або теорії. За своєю структурою підхід і принципи мають загальні риси і відмінності. Науковий підхід – це не фактична діяльність, а можливі її альтернативні способи. Принцип – це постійно і послідовно застосовуваний підхід. Отже, в міру того як підхід втрачає свою альтернативність, стає здебільшого переважним варіантом або навіть єдиним варіантом дій, тим менше він підхід і тим більше він принцип. Критерій – підстава прийняття рішення щодо оцінки стану НПС на відповідність висунутим вимогам по екологічній безпеці.

Системний підхід вимагає виявлення ролі окремих підсистем у формуванні властивостей системи в цілому, а також виявлення особливостей взаємодії із зовнішнім середовищем, перш за все – з НПС [2].

Структурний підхід – це метод дослідження, який в ЕЕС встановлює залежності між структурою і результативністю їх функціонування.

Функціональний підхід націлює дослідника на вивчення механізму формування таких властивостей ЕЕС як безпека.

Ресурсний підхід передбачає вивчення підсистем або елементів з точки зору їх ролі в організації процесу реалізації цілей шляхом розподілу, обміну та споживання ресурсів, а також шляхом організації економічних відносин з метою надання послуг, необхідних для задоволення потреб суспільства.

Інформаційний підхід дозволяє функціонування систем або об'єктів розглядати з точки зору перетворення, зберігання, обміну, видачі та використання інформації, необхідної для досягнення мети функціонування.

Синергетичний підхід дозволяє не тільки бачити універсальні закони, що діють в різних екосистемах, не тільки підключати знання інших, в тому числі і технічних наук до дослідження таких властивостей ЕЕС, як і живучість, але і

розглядати їх як відкриті дисипативні структури, що характеризуються як закономірністю, так і випадковістю розвитку.

Еколого-економічний підхід відображає екологічну спрямованість у вирішенні завдань вдосконалення систем, пов'язаних з потребами людини в забезпеченні високого рівня якості життя. Постійне прагнення суб'єктів господарської діяльності до збільшення економічних результатів діяльності супроводжується зростанням споживання природних ресурсів, значними наростаннями антропогенного навантаження на НПС, що веде до виснаження здатності екосистем до самовідновлення й екологічного відтворення, тобто відтворення умов відтворення. Тому слід наголосити на важливості екологічних критеріїв оцінки ефективності ЕЕС, їх паритету з економічними.

Закономірності існування і функціонування систем відображають системні принципи, використання яких доцільно при формуванні концепції аналізу та оцінки досліджуваних складних об'єктів. Одні з них носять загальний характер, інші – відображають особливості досліджуваних систем [3].

Розглядаються принципи декомпозиції, композиції (агрегування), відповідності (адекватності), керованості, контрольованості, пропорційності, зворотного зв'язку, оперативності, гнучкості і адаптації, цілеобумовленості, оптимальності в багатокритеріальних задачах тощо.

Крім загальноприйнятих системних принципів для дослідження ЕЕС важливими є наступні специфічні критерії [4]:

- відкритості (обов'язкове інформування громадськості про досягнення екологічних цілей функціонування господарюючого суб'єкта як ЕЕС);
- економічності (необхідність оцінки впливу на економічні показники діяльності господарюючого суб'єкта результатів функціонування кожної його підсистеми, включаючи і екологічну компоненту);
- гармонізації (забезпечення балансу між рівнем негативного впливу господарюючого суб'єкта на НПС і «пропускної спроможності» екосистем, що знаходяться в зоні його екологічної відповідальності).

Отже, використання розглянутих методичних підходів дослідження складних організаційних систем дозволяє:

- досліджувати будь-який господарюючий суб'єкт як ЕЕС на основі адаптованих до неї принципів і умов;
- ідентифікувати основні властивості досліджуваної системи, сформулювати завдання дослідження і визначити шляхи їх вирішення;
- розробити цілісну ефективну програму (стратегію) розвитку суб'єкта господарської діяльності як ЕЕС;
- визначити засоби й інструменти управління обмеженими ресурсами, в тому числі й екологічними.

Список використаних джерел

1. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року: Закон України від 21 грудня 2010 № 2818-VI / Верховна Рада

України. *Відомості Верховної Ради України*. 2011. № 26. Ст. 218.

2. Згуровский М.З., Панкратова Н.Д. Системный анализ. Київ: Наукова думка, 2011. 900 с.

3. Стійкість екосистем до радіаційних навантажень: монографія / І.В. Матвеева, С.І. Азаров, Ю.О. Кутлахмедов, О.В. Харламова. Київ: вид-во НАУ, 2116. 396 с.

4. Азаров С.І., Сидоренко В.А. Системний підхід до аналізу радіаційної надійності екосистем. *Радіоекологія-2017*: зб. ст. наук.-практ. конф. із міжнар. уч. (Київ, 24–26 квітня 2017 р.). Житомир: вид-во ЕЦ «Укрекобіокон», 2017. С. 26–28.



Суліма Наталія

к.е.н., доцент, доцент кафедри

Національний університет біоресурсів і природокористування України
м. Київ, Україна

РАЦІОНАЛЬНЕ ВИКОРИСТАННЯ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА

В сучасних умовах господарювання успішне функціонування підприємства будь-якого сектору економіки, залежить від його конкурентоспроможності, визначальним фактором якої є якість продукції, яку підприємство представляє на ринку.

Під якістю продукції найчастіше розуміють сукупність її властивостей, які зумовлюють рівень здатності задовольняти певні потреби споживачів відповідно до їх призначення. Також якість можна охарактеризувати як сукупність характерних форм, зовнішнього вигляду й умов застосування, якими повинні бути наділені товари відповідно до свого призначення.

Саме якість в значній мірі визначає виживаність підприємств і галузей в умовах ринку, дозволяє нарощувати темпи науково-технічного прогресу і ефективності виробництва. Міжнародна практика свідчить, що країни, де в центр проблеми поставлена конкурентоспроможність, яка забезпечується високою якістю товарів при ефективному використанні ресурсів, добиваються високого і постійно зростаючого життєвого рівня.

Якість забезпечує економію всіх видів ресурсів, які використовуються при виробництві продукції. Виробництво розвивається не стільки за рахунок приросту кількості продукції, скільки за рахунок покращення її якості, що сприяє більш

високому рівню конкурентоспроможності продукції та раціональному використанню ресурсів.

Виробництво конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції високої якості безпосередньо пов'язано з раціональним використанням природно-ресурсного потенціалу агропромислового комплексу.

Нині в Україні чи не найголовнішим гальмівним чинником розвитку виробництва якісної конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції є стан земельних ресурсів. Саме якість ґрунту суттєво впливає на показники якості продукції галузі рослинництва, в подальшому через якісний стан корму і на продукцію галузі тваринництва. Дослідження свідчать, що на сьогодні тільки 1 із 10 га продуктивних земель має нормальний екологічний стан.

Порушення правил агротехніки, використання важких сільськогосподарських машин, непродумана меліорація, перевипас худоби, перехімізація та інші чинники спричинилися до втрати за останні 25 років майже 500 тис. га сільськогосподарських угідь та зниження вмісту гумусу у ґрунті на 9 % [1]. Значної шкоди ґрунтам, а також людям, які споживають вирощену на них продукцію, завдає використання добрив (особливо азотних) та засобів боротьби із шкідниками на хімічній основі. Доведено, що рослини засвоюють лише до 40 % поживних речовин, які містяться у мінеральних добривах, решта потрапляє в ґрунт та воду, завдаючи шкоди екосистемі. Застосування ж хімічних засобів захисту рослин від шкідників (хлорорганічні та фосфорорганічні пестициди), а також засобів пришвидшення розвитку тварин та росту рослин (гормони, стимулятори та інгібітори розвитку, кормові дріжджі) насамперед становлять загрозу здоров'ю людини, оскільки шкідники рослинницької продукції досить швидко до них пристосовуються і з часом перестають реагувати [1]. Вітчизняні агровиробники шляхом нераціонального застосування мінеральних та хімічних засобів при виробництві сільськогосподарської продукції шкодять як земельним ресурсам, так і людям, які споживають вироблену продукцію, причиною цього є той факт, що сільськогосподарські товаровиробники нехтують шкодою заданою екології, дбаючи лише про власну вигоду. Сільськогосподарське виробництво в Україні, на даний час знаходиться у стані екологічної кризи. Причиною цього стала інтенсифікація землекористування у поєднанні з надмірною розораністю земель [2].

Отже, тенденції сучасного розвитку агропромислового виробництва в Україні пов'язані з недосконалістю механізму використання природно-ресурсного потенціалу. Це призводить до деградації природних ресурсів, зменшує можливість забезпечення виробництва сировиною, ускладнює технологічні цикли. Зважаючи на це, науковий підхід до агропромислового виробництва повинен ґрунтуватися на постійному і повному врахуванні екологічних чинників, вимог екологічної безпеки виробничих процесів, раціонального використання й охорони природних ресурсів. Лише в цьому випадку агропромислове виробництво матиме можливість нарощування обсягів виробництва високоякісної та конкурентоспроможної продукції та підвищення економічної ефективності виробничої діяльності.

Список використаних джерел

1. Дуб А. Р. Доцільність та перспективи державного сприяння виготовлення екологічно чистої сільськогосподарської продукції в Україні. *Науковий вісник НІТУ України*. 2008. №18.9.С. 83-88.
2. Шувар І. Біологізація землеробства – стратегічний напрям формування ринку екологічно чистої продукції / Міжнародна інтернет-конференція URL : <http://www.viem.edu.ua>



Трушкіна Наталія

к.е.н., науковий співробітник

Кочешкова Ірина

головний економіст

Інститут економіки промисловості НАН України
м. Київ, Україна

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РЕВЕРСИВНОЇ ЛОГІСТИКИ В УКРАЇНІ

Забезпечення сталого регіонального розвитку потребує впровадження адекватних трансформаційним перетворенням економіки організаційно-управлінських й екологічних технологій, а також сучасних інноваційних форм управління промисловими відходами. Як показує передовий світовий досвід, підвищення ефективності промислового виробництва можна досягти за рахунок реалізації концептуально нових інструментів управління, які ґрунтуються на засадах логістики, а саме системного і процесного підходів, концепції «ощадливого» виробництва, «точно вчасно» тощо.

Узагальнення розробок зарубіжних і вітчизняних наукових шкіл [1-7] свідчить про перспективність і доцільність розвитку в Україні нової концепції логістики – реверсивної логістики, яка має полягати у використанні промислових відходів як вторинного ресурсу з метою досягнення економічно ефективною та екологічно безпечною переробки.

Однак, у результаті дослідження встановлено, що в регіонах України спостерігається недосконалість логістичного управління промисловими відходами унаслідок неефективної організації логістичних процесів поводження з відходами (складування, транспортування, зберігання, рециклінгу), недостатнього аналізу й контролю за рухом потоків відходів, обмеженості фінансових ресурсів підприємств, низької якості логістичних послуг та їх високої вартості, недостатнього розвитку логістичної інфраструктури, неузгодженості дій між

учасниками логістичного ланцюга.

За даними Державної служби статистики України, виявлено, що частка капітальних інвестицій на поводження з відходами скоротилася за 2010-2016 рр. на 0,7%, або з 17,2 до 16,5% загального обсягу капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища [8].

При цьому питома вага інвестицій у технології зі збору та ліквідації відходів зменшилася за 2012-2016 рр. на 2,7%, або з 3,4 до 0,7% загального обсягу інвестицій в устаткування для впровадження екологічно чистих технологій [9, с. 155].

У зв'язку з цим для комплексного вирішення проблем раціонального управління промисловими відходами необхідно застосовувати принципи реверсивної логістики. На думку науковців, метою реверсивної логістики є витратна, часова та інформаційна оптимізація потоків відходів і використаної продукції підприємства зі всіма супутніми пакувальними матеріалами від джерела їх виникнення до місця переробки чи безпечного зберігання, а також після переробки до місця їх повторного використання [5, с. 41].

Вчені зазначають, що мета логістики рециклінгу полягає у зниженні логістичних і загальних витрат, пов'язаних з управлінням відходами, та підвищенні рівня обслуговування учасників логістичного ланцюга (економічна складова); створенні умов безпечного виробництва, поліпшенні екологічної ситуації в країні (соціальна складова); захисті навколишнього середовища від забруднення відходами (екологічна складова) [6].

Отже, пропонується реверсивну логістику розглядати як вид господарської діяльності, що включає процеси складування, екологічно безпечного зберігання, транспортування, рециклінгу (вторинної переробки й утилізації) відходів.

До ключових завдань реверсивної логістики можна віднести: розробку критеріїв сортування відходів; використання спеціалізованих транспортних засобів при перевезенні відходів; мінімізацію витрат на управління промисловими відходами у результаті оптимізації витрат на перевезення відходів з місць їх збору до місць утилізації; вторинне використання відходів як ресурсу; пошук інноваційних технологій утилізації відходів; зменшення негативного впливу всіх процесів управління відходами на регіональні екосистеми та довкілля; просторово-часову трансформацію переробки відходів.

Серед інструментів реалізації концепції реверсивної логістики можна назвати рециклінг, логістичний (у тому числі екологічний) аутсорсинг, екологічний аудит життєвого циклу продукції, реінжиніринг логістичної системи, навчання персоналу, публічно-приватне партнерство, венчурне фінансування та краудінвестинг.

Для ефективного впровадження механізмів реверсивної логістики доцільно створювати відповідну логістичну інфраструктуру, а саме регіональні логістичні центри управління промисловими відходами, які мають забезпечувати координацію та партнерські взаємовідносини між всіма учасниками логістичного ланцюга (постачальниками, виробниками, підприємствами зі збору відходів,

споживачами) в єдиному процесі створення споживчої вартості на еколого-економічних засадах.

Виходячи з вищевикладеного, можна дійти такого висновку. Формування і розвиток концепції реверсивної логістики в Україні сприятиме задоволенню екологічних вимог у процесі промислового виробництва; вибору екологічно орієнтованих форм доставки; визначенню оптимальних форм кооперації та партнерства підприємств при реалізації екологічно спрямованих логістичних процесів поводження з відходами; обґрунтуванню з урахуванням екологічного чинника ефективних об'єктів логістичної інфраструктури, шляхів і технологій енерго- й ресурсозбереження у логістичній системі, напрямів рециклінгу відходів і способів їх екологічно безпечного видалення.

Список використаних джерел

1. Starostka-Patyk M., Grabara J. K. Reverse logistics processes in industrial waste management as an element of sustainable development. *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica*. 2010. № 12 (2). P. 698-707.
2. McLeod F., Hickford A., Maynard S., Cherrett T., Allen J. Developing innovative and more sustainable approaches to reverse logistics for the collection, recycling and disposal of waste products from urban centers: Literature review and identification of opportunities. London: University of Southampton, University of Westminster, 2010. 145 p.
3. Christof Dr., Ehrhart E. Delivering Tomorrow: Towards Sustainable Logistics. Bonn, Germany: Deutsche Post AG, 2012. 151 p.
4. Мішенін Є., Коблянська І. Логістичне управління промисловим виробництвом у контексті розвитку «зеленої» економіки в Україні. *Економіст*. 2012. № 1. С. 8-12.
5. Бублик М. І., Коропецька Т. О. Реверсивна логістика як елемент механізму регулювання техногенних збитків промислових підприємств. URL : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/16725/1/24-Bublyk-40-42.pdf>.
6. Авраменко О. В. Використання логістики в рециклінгу. URL : <http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/16504/1/1.83.pdf>.
7. Єгоращенко І. В. Впровадження «зеленої» (екологічної) логістики суб'єктів господарювання. *Економіка. Фінанси. Право*. 2016. № 9. С. 10-14.
8. Капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища за напрямками природоохоронних заходів за 2010-2016 роки. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Діяльність суб'єктів господарювання за 2016 рік: стат. збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2017. 588 с.



Турсунова Эльза

к.э.н., доцент

Ташкентский архитектурно строительный институт
г. Ташкент, Республика Узбекистан

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ КАТАСТРОФА АРАЛА

Общество в силу особенностей, противоречий в своей организации не в состоянии избежать подрыва объективных природных предпосылок и факторов воспроизводства собственной жизни. В этой связи представляется более последовательным понимание экологического кризиса в виде глобального процесса неблагоприятных естественных условий существования живых организмов, социоприродной системы в целом, грозящих подрыву ее динамического равновесия, ставящих под вопрос само существование сложившихся форм жизни. По образному выражению Ю. Шевчука, «экологический кризис - это кнут, которым природа направляет нас на единственно прогрессивный, «зеленый» путь развития. Но это и топор, которым природа отсекает с дерева человечества тупиковые ветви» [1]. Речь идет о периоде, когда саморегуляция естественных биосферных круговоротов вещества и энергии не может обеспечить обоюдное развитие общества и природной среды, а техногенные процессы еще не в состоянии взять на себя функцию регуляции их взаимодействия.

В отличие от экономического, экологический кризис является глобальным противоречием между природой и обществом. Как отмечает М.Хайдеггер, «угроза человеку идет даже не от возможного губительного действия машин и технических аппаратов. Подлинная угроза уже поступила к человеку в самом его существе», она состоит в опасности того, что «человек окажется уже не в состоянии вернуться к более исходному раскрытию потаенного и услышать голос более ранней истины» [2].

Когда пределы нарушения динамического равновесия системы «природа-общество» выходят за рамки порогового состояния, которые ведут к качественному изменению связей внутри системы, то происходит потеря устойчивости, и такой тип экологического кризиса находит свое выражение и в состоянии подсистем, в развитии их внутренних противоречий, от преодоления которых в рамках системы зависит и его разрешение. Следовательно, данный тип кризиса или становится основным фактором кардинального изменения принципов дальнейшего развития системы «природа-общество», где выделяются наравне с разрушительной функцией и созидательная, или способствует окончательному подрыву ее сущностных основ.

Вторым типом экологического кризиса выступает такое состояние развития целостной системы «природа-общество», когда его определяющим критерием выступает процесс необратимости, то есть негативное антропогенное давление на природу достигает той границы, за которой деградация природной среды

принимает необратимый характер, в результате которого происходят жесткая потеря устойчивости, распад единой системы «природа-общество». Такой тип кризиса называется состоянием катастрофы, где указывается на масштабы кризиса и на элементы непредсказуемости развития социоприродных процессов. Такое понимание экологической катастрофы исходит из общего определения катастрофы как скачкообразных изменений, возникающих в виде внезапного ответа системы на плавное изменение внешних условий [3].

Глобальные изменения климата и антропогенная (человеческая, хозяйственная, точнее – безхозяйственная) деятельность совместно породили ряд экологических катастроф планетарного масштаба. Среди них – гибель Аральского моря, обезвоживание и опустынивание земель в его бассейне.

Существует множество различных мнений относительно причины исчезновения Арала. Сегодня Арал и окружающие его территории стали всемирно известными вследствие антропогенной экологической катастрофы. Катастрофа нанесла значительный ущерб населению Приаралья. В основном пострадали дети, женщины, малоимущие жители городов и сельской местности. В регионе самая высокая детская смертность среди стран СНГ и высокий уровень материнской смертности [4].

Еще не так давно Аральское море было четвертым по величине озером в мире, славилось богатейшими природными запасами, а зона Приаралья считалась процветающей и биологически богатой природной средой. Уникальная замкнутость и разнообразие Арала не оставляли никого равнодушным. И неудивительно, что озеро получило такое название. Ведь слово "арал" в переводе с тюркского языка означает "остров". Наверное, наши предки считали Арал спасительным островом жизни и благополучия среди пустынных горячих песков Каракумов и Кызылкумов.

Трагедия Арала, негативные последствия его усыхания и поиски путей стабилизации экологической ситуации в регионе стали в центре внимания Экологического движения Узбекистана, которое пользуется большим авторитетом среди населения.

На дне бывшего моря появились солевые поля, которые ветер заносит песком. Во время ураганов соле-песчаная смесь поднимается в атмосферу и разносится кругом в радиусе 500 км и больше, загрязняя воздух и засаливая плодородные земли. Ученые сообщают, что аральская пыль уже фиксируется и в Арктике.

Исчезнувшее море вызвало аридизацию климата Приаралья, которое и так характеризуется чрезмерными тепловыми нагрузками. В регионе на 1-1,5°C повысилась максимальная температура воздуха, число дней с температурой 40°C увеличилось на 10-12 дней, местами фиксируется температура 49°C.

В Приаралье возникла реальная угроза окружающей среде, флоре и фауне, здоровью и генофонду населения региона. Исчезли азиатский гепард, туранский тигр, устюртский баран, туркменский кулан. Под угрозой исчезновения длинноигольчатый еж, джейран, туркменский каракал, желтая цапля, розовый и

кудрявий пеликаны, серый варан, другие виды, часть которых занесена в “Красную книгу”. Даже сайгаки – эти рогатые ровесники мамонтов, численность которых раньше доходила до 1 млн. голов, ныне стали редкостью.

В мире растений исчезли тюльпан согдийский, мягкоплодник критмолистный, клоповник почтисердцевидный. Возникла угроза актавийской ковыли, хивинской солянке, тюльпану Бузе, молочаю твердобокальчатому.

Мировой опыт свидетельствует, что решение проблемы Арала, как и других подобных проблем, должно осуществляться комплексно, базируясь на коренных изменениях водно-экологической ситуации на территории всего бассейна, применении принципов интегрированного управления водными ресурсами, использовании современных достижений науки и техники, глубокого изучения проблемы, поиска новых решений. Решение проблемы Арала должно осуществляться взвешенно, согласованно, с учетом интересов и водной безопасности всех стран региона, исходя из принципов добрососедства и взаимовыгоды трансграничного сотрудничества [5].

В деле спасения Арала и Приаралья важно также международное сотрудничество, привлечение мирового сообщества и учет передового мирового опыта. Украина, которая в свое время широко использовала средне-азиатские достижения ирригации и дренажа, например, ныне имеет широкий спектр новейших наработок, которые могут быть использованы, в частности методику определения рациональных норм полива, надежные конструкции противифльтрационных облицовок каналов, пластмассового дренажа и дренажных фильтров, водосохраняющие технологии капельного орошения.

Список использованных источников

1. Шевчук Ю. О грядущем в «зеленых» тонах. *Евразия*. 1994. №6. С.27.
2. Хайдеггер М. Время и бытие. М., 1993. С. 234
3. Арнольд В.И. Теория катастроф. С. 140
4. Бердимуратова А.К. Вопросы экологии. Т. 2010. С.12
5. Экологические проблемы Центральной Азии. – Ташкент: Экологическое движение Узбекистана, 2010. 48 с.



Улько Євгеній

к.е.н., чл.-кор. АЕНУ, доцент кафедри маркетингу,
підприємництва і організації виробництва
Харківський НАУ ім. В.В. Докучаєва
м. Харків, Україна

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗМІШУВАННЯ КОМПОСТНОЇ СУМІШІ ЗА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПІДХОДУ

З інтенсифікацією тваринництва виникають, як відомо, нові проблеми, які загрожують погіршенням агроекологічного стану, забруднюються не лише при фермерські території, але й значні площі сільськогосподарських угідь, різні хімічні елементи, зокрема токсини здатні проникати й в ґрунтові води, а викиди (емісія) аміаку забруднюють атмосферне повітря. При цьому погіршення екологічного становища супроводжуються й економічними збитками, а органічні матеріали катастрофічно втрачають свою удобрювальну цінність. Для цього потрібно розробляти підходи та завчасно формувати сценарії на інноваційній основі, які б унеможливили (або уберегли) від екстерналій, оскільки їхня наявність спроможна істотно вплинути на ринкову діяльність сільськогосподарських товаровиробників, зменшуючи не тільки бухгалтерський, а й в цілому економічний прибуток, ставлячи тим самим його на межу економічної доцільності виробництва [1].

Проте екстерналіям не слід зменшувати оцінкове значення, потрібно приділити достатньо уваги як у процесі проектування та введення технології виробництва, так і під час безпосереднього виробництва тваринницької продукції. Тобто екстарналії сучасного аграрного виробництва мають бути індикаторами його успішного розвитку забезпечуючи економічну сталість в умовах екологічного та соціально відповідального сільськогосподарського бізнесу.

Уже тривалий час в Україні ґрунтові ресурси за значним колом показників неухильно погіршуються, особливо істотне погіршення спостерігається за зменшенням органічної складової ґрунту [2, с.176-177]. Поліпшити ситуацію можна завдяки виробництву (переробці відходів) якісних органічних добрив. Тому в Україні необхідність у якісних органічних добривах стоїть чи не на першому місці, і явно є дефіцитним, оскільки значно занижені реальні обсяги внесення з науково обґрунтованими нормами, а тим більше якісного походження. Крім того, потреба в добривах викликана й через проблеми пов'язані з необхідністю проведення меліорації земель, в тому числі завдяки локальному внесенню органічно-мінеральних добрив (меліоранту) або складного компосту [3; 4].

Одним із важливих компонентів забезпечення екологічного контролю за тваринницькими підприємствами полягає в обов'язковому виділенні спеціальних меж санітарно-захисних зон (СЗЗ). Але разом з цим про небезпеку від діяльності таких тваринницьких підприємств, в тому числі птахофабрик, які не впроваджують на інноваційній основі технології з переробки відходів виробництва, а саме

головне утилізації побічної продукції – пташиного посліду, полягає в поширенні забруднення поза межі СЗЗ. Як показують дослідження, тваринницькі господарства негативно впливають на стан ґрунтів, пригнічуючи ріст коренів крес-салату. Загалом ступінь домінування таких рослин-індикаторів у межах СЗЗ серед досліджуваних господарств перевищує контрольне значення на 49-71, а за їхніми межами – на 5-29 % [5, с.91].

З вищенаведеного випливає, що переробка відходів тваринницьких комплексів є однією з важливих задач у забезпеченні екологічної безпеки, але разом із попереднім важливим є й вирішення проблем щодо екологобалансованого землекористування, відновлення родючості та щонайменше природних властивостей ґрунтів. Одним із таких шляхів, на нашу думку, полягає у виробництві якісних компостів.

Таблиця 1

Приведені розрахункові характеристики машинно-тракторних агрегатів (МТА) при виконанні технологічної операції з переміщування компонентів

Трактор	Обладнання	Індексна величина за:		
		продуктив- ністю	приведеними витратами за змінну	приведеними витратами на 1 т
1. Приготування (змішування) компостної суміші бульдозерним відвалом				
ХТЗ-181 (базовий варіант)	ОБК 150	1,000	1,000	1,000
2. Приготування (змішування) компостної суміші навісним багатофункціональним ковшем				
Manitou MLT - X 625 75H	CBG 1850 DA MS	0,256	0,681	2,661
	CBG 2300 MS	0,326	0,684	2,100
MTЗ-82.1	ATMP CROCODILE SHOVEL BURNED SPIKES 2,0 m	0,251	0,355	1,413
	ATMP CROCODILE SHOVEL BURNED SPIKES 2,2 m	0,273	0,355	1,303
	Sonarol Krokodilschaufel / Bucket-Crocodile Clamp SONAROL 1500 mm	0,191	0,347	1,815
	Sonarol Krokodilschaufel / Bucket-Crocodile Clamp SONAROL 2000 mm	0,251	0,350	1,391
T-150K (T-150 K- 09)	ATMP CROCODILE SHOVEL BURNED SPIKES 2,4 m	0,295	0,619	2,096
	Sonarol Krokodilschaufel / Bucket-Crocodile Clamp SONAROL 2400 mm	0,295	0,617	2,085

Під час виробництва компостів важливою технологічною операцією є приготування компостної суміші, яка одержана завдяки змішування різних компонентів. Затрати за даної операції в собівартості продукції займають чисельне місце, а від відбору машинно-тракторних агрегатів (МТА) залежатиме кінцева величина собівартості готового компосту. Тому відбір кращих варіантів має

обов'язкового враховувати конкретні цілі, які ставитимуться перед виробниками компосту та з огляду на їх фінансово-матеріальне забезпечення, масштаби виробництва тощо.

Для вибору кращого змішувача з навісним багатофункціональним ковшем приведені дані за індексним порівнянням за трьома показниками: продуктивністю, приведеними витратами за змінну та на 1 т компостної суміші. При цьому для кращої ілюстрації відібрані трактори різного класу тяги від 1,4 до 3. Базовим варіантом виступає гусеничний трактор ХТЗ-181 з бульдозерним відвалом ОБК 150, загальні значення показників наведено в таблиці 1.

Наведені МТА є новими і взятими за ринковими цінами. До того ж приведені витрати враховують величину за питомими капіталовкладеннями або на їх реновацію. Як показують приведені дані табл. 1, найбільш затратною операцією зі змішування компосту характерно для Manitou MLT - X 625 75H + CBG 1850 DA MS, а найменшим для МТЗ-82.1 + АТМР CROCODILE SHOVEL BURNED SPIKES 2,2 м. У цілому продуктивність змішування компостної суміші багатофункціональним ковшем істотно поступається порівняно з бульдозерним відвалом, однак остаточний вибір кращого варіанту МТА залежить від обсягу виробництва та фінансових можливостей господарства.

Список використаних джерел

1. Улько Є.М. Інституційні засади інтенсивного розвитку галузі тваринництва в умовах посиленої дії екстерналій. Стратегія збалансованого використання економічного, технологічного та ресурсного потенціалу країни: зб. наук. праць міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. 4–5 червня 2015 р. (ПДАТУ, м. Кам'янець-Подільський). Тернопіль: Крок, 2015. С. 307–310.
2. Кучер А.В., О.В. Анісімова, Є.М. Улько. Ефективність інновацій для раціонального використання ґрунтів: теорія, методика, аналіз : моногр. Х.: ФОП Бровін О.В., 2017. 275 с.
3. Улько Є.М. Хімічна меліорація та вплив компостів на відновлення родючості сільськогосподарських земель. Інноваційні технології та інтенсифікація розвитку національного виробництва: матеріали IV міжнар. наук.-практ. конф. 30 листопада 2017 р. Частина 2. Тернопіль: Крок, 2017. С. 160–163.
4. Белюченко И.С. Сложный компост как важный источник обогащения почвенного покрова питательными веществами. Научный журнал КубГАУ. 2014. №97(03). URL : <http://ej.kubagro.ru/2014/03/pdf/40.pdf>
5. Теслюк А.А. Екологічна оцінка стану ґрунтів біоіндикаційними методами за впливу тваринницьких господарств. Збалансоване природокористування. 2017. № 3. С. 89–91.



СЕКЦІЯ 5
ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ
ТА ЇЇ РОЛЬ В РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Васильців Тарас
д.е.н., професор
Гудзовата Оксана

к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів, Україна

**ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ
В УКРАЇНІ**

В умовах дестабілізації політичної та фінансово-економічної ситуації в Україні внаслідок військових дій загострюються проблема забезпечення фінансової безпеки держави, зокрема безпеки у грошово-кредитній сфері. На тлі прискорення темпів інфляції, девальвації вітчизняної грошової одиниці, скорочення обсягів кредитування, зменшення валютних надходжень від експорту потребує всебічного аналізу державне регулювання грошово-кредитної сфери в контексті забезпечення фінансової безпеки держави.

В цілях здійснення ґрунтовного аналізу ефективності державного регулювання вітчизняної грошово-кредитної сфери необхідно розглянути етапи становлення грошово-кредитної політики в Україні. На наше переконання, процес становлення грошово-кредитної політики в Україні пройшов п'ять основних етапів, які визначаються, по-перше, створенням національної грошової системи та впливом азійської фінансової кризи 1998 р., по-друге, макроекономічною стабілізацією в першій половині 2000-их рр., по-третє, негативним впливом світової фінансово-економічної кризи 2008 р., по-четверте, післякризовою рецесією світової економіки, по-п'яте, деструктивним впливом гібридної агресії Російської Федерації проти України.

Слід зазначити, що період впродовж 1991-2000 рр. характеризувався створенням національної грошової системи шляхом запровадження в обіг національної валюти, формуванням банківської системи та фондового ринку державних цінних паперів, створенням інституційно-правового базису регулювання грошового обігу та кредитних відносин.

Другий етап становлення грошово-кредитної політики в Україні характеризувався покращенням макроекономічного середовища в країні,

удосконаленням інструментів грошово-кредитної політики. При цьому політика НБУ була спрямована на подальшу лібералізацію валютного ринку шляхом поступового ведення режиму плаваючого курсу гривні щодо іноземних валют та активним застосуванням НБУ монетарного стимулювання процесів здешевлення кредитів через системне зниження облікової ставки. Водночас з 2005 р. розпочалися негативні тенденції розвитку вітчизняної економіки. За таких умов НБУ реалізовував заходи щодо забезпечення цінової, а також курсової стабільності національної валюти, зокрема здійснював валютні інтервенції з продажу іноземної валюти на міжбанківському ринку та застосовував рестрикційні заходи.

З жовтня 2008 р. в Україні набула розвитку фінансово-економічна криза, яка згенерувала реалізацію внутрішніх дисбалансів вітчизняної грошово-кредитної системи. Кризові явища призвели до зниження прибутковості банківської діяльності, формування дефіциту довгострокових та короткострокових фінансових ресурсів у національній та іноземній валюті. На тлі наростання тенденцій дестабілізації в грошово-кредитній сфері НБУ вживав активні заходи антикризового спрямування.

Реалізація вітчизняної грошово-кредитної політики в період 2011-2016 рр. відбувалася в умовах післякризової рецесії світової економіки та гібридної війни Російської Федерації проти України, що зумовило формування принципово нових викликів для фінансової безпеки держави. Йде мова не лише про військову агресію, але і агресію у фінансовій системі з боку РФ, яка спрямовувалася на розбалансування вітчизняної грошово-кредитної та банківської систем.

У 2011-2013 рр. в умовах посилення рецесивних тенденцій НБУ проводив жорстку грошово-кредитну політику. Зокрема, у 2011 р. було неодноразово змінено вимоги до формування банками обов'язкових резервів, оптимізовано нормативи обов'язкового резервування в напрямі створення більш преференційних умов залучення банками довгострокових коштів. Це зумовило стабілізацію ситуації на валютному ринку, збільшення внутрішньої вартості гривні та зменшення інфляції.

У 2013 р. посилилася роль НБУ в формуванні дохідної бази бюджету. Зокрема, структура грошової пропозиції значною мірою формувалася активним викупом НБУ державних цінних паперів, що складало приховану внутрішню емісію для фінансування дефіциту бюджету. Висока активність НБУ в наповненні державного бюджету частково забезпечила підтримку соціальних стандартів, але, водночас, формувала значні валютні та інфляційні ризики для держави, оскільки не сприяла активізації економічної діяльності та не стимулювала інвестиції в основний капітал.

Рецесивні тенденції 2011-2013 рр. посилилися внаслідок дестабілізації політичної та фінансово-економічної ситуації, анексії АР Крим і розгортання військових дій на сході України. Зокрема, в цей період Національним банком України було запроваджено перехід до системи гнучкого обмінного курсу, в результаті чого обмінний курс гривні до долара США на міжбанківському ринку значно низився.

Додатковим чинником посилення волатильності на грошово-кредитному ринку став ажіотажний попит на валюту з боку фізичних та юридичних осіб. У 2015 р. НБУ запровадив низку жорстких обмежень для підприємств-імпортерів (зокрема вимоги щодо відсутності податкової заборгованості у підприємств при здійсненні ними купівлі валюти, обмеження максимальних сум платежів, істотне подовження термінів здійснення валютних платежів за кордон, додатковий аналіз імпортних контрактів, регулярне подання банками до НБУ стандартизованих зведених реєстрів валютних платежів за кордон тощо), які так і не забезпечили очікуваної збалансованості на грошово-кредитному ринку.

Водночас відмова від режиму фіксованого курсу призвела до посилення негативного впливу процентних ставок на вітчизняну грошово-кредитну сферу через несистемність процентної політики НБУ – в умовах прискорення інфляції ставка НБУ за кредитами овернайт впродовж тривалого періоду часу залишалася найнижчою з-поміж усіх ставок рефінансування, що суперечить принципам оптимального управління ліквідністю банківської системи. Іншим важливим недоліком процентної політики НБУ є високі ставки за депозитними сертифікатами НБУ, які додатково стримують кредитування реального сектору економіки і поглиблюють диспропорції міжбанківського ринку.

Позитивною рисою грошово-кредитної політики 2015-2016 рр. є застосування режиму інфляційного таргетування, до якого НБУ перейшов на початку 2016 р. Передумовою чого стало створення технічних умов та інституційного базису.

В цілях збереження життєздатності грошово-кредитної системи країни НБУ розпочав процес виведення з ринку найбільш збиткових, недокапіталізованих банків з проблемним кредитним портфелем, що не дотримувалися встановлених регулятором нормативів. Зокрема, впродовж 2014-2016 рр. НБУ поступово було виведено з ринку 84 банки. Незважаючи на позитивні наслідки санації вітчизняної банківської системи, даний процес несе суттєві загрози для фінансової безпеки України.

Таким чином, недостатня ефективність державного регулювання грошово-кредитної сфери в контексті забезпечення фінансової безпеки держави значною мірою обумовлена інституційними перешкодами, що полягають передусім в недосконалому інституційно-правовому базисі забезпечення грошово-кредитної безпеки, нескоординованій діяльності НБУ та Кабінету Міністрів України щодо вироблення та реалізації державної грошово-кредитної політики, неефективності державного стратегічного планування та прогнозування розвитку грошового обігу і кредитних відносин, що посилює інформаційну невизначеність, підвищує інфляційні очікування і знижує ефективність грошово-кредитної політики.



Власюк Наталія

к.е.н., доцент

Мицак Ольга

к.е.н., доцент кафедри

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів, Україна

ОБ'ЄДНАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УКРАЇНІ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Серед очікуваних результатів процесу децентралізації бюджетної системи, започаткованого в Україні, чи не найактуальнішим є створення спроможних самодостатніх територіальних громад, які б володіли відповідними матеріальними, фінансовими, земельними та іншими ресурсами, об'єктами соціальної інфраструктури, необхідними для задоволення потреб громадян, оперативного та якісного надання їм базових соціальних та адміністративних послуг, створення умов для сталого розвитку відповідних територій, більш ефективного використання бюджетних коштів.

Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [1] закладає нову концептуальну основу територіальної організації місцевого самоврядування в Україні. У Законі здійснено спробу при вирішенні питань щодо формування нових територіальних громад поєднати місцеві та державні інтереси, а також максимально залучити до цього процесу громадськість.

Практична реалізація процесу об'єднання територіальних громад (ОТГ) розпочалась в середині 2015 року. У 2015 році було утворено 159 ОТГ, що об'єднали 793 територіальні громади. У цих громадах було обрано нові органи місцевого самоврядування, а з 1 січня 2016 р. вони перейшли на прямі бюджетні розрахунки з Державним казначейством і за результатами 2016 року показали помітну позитивну динаміку свого розвитку. У 2016 році відбувся суттєвий прогрес у формуванні ОТГ – їхня кількість зросла у 2,3 рази. Таким чином, станом на початок 2017 р. в Україні налічувалось 366 ОТГ, які об'єднали 1740 місцевих рад, в яких проведено перші місцеві вибори. На початок 2018 р. в Україні було створено 665 ОТГ. Ці громади перейшли на прямі міжбюджетні відносини з Державним бюджетом України [2].

У регіональному аспекті серед лідерів – Дніпропетровська (56 ОТГ), Житомирська (45 ОТГ), Тернопільська та Волинська (40 ОТГ) та Запорізька (36 ОТГ) області. Найменша кількість ОТГ спостерігається у Закарпатській (6 ОТГ), Луганській (8 ОТГ), Київській та Донецькій (9 ОТГ) областях.

Поступово зміцнюється фінансова основа ОТГ. Власні доходи їхніх місцевих бюджетів зросли майже удвічі за перше півріччя 2017 року. Зростання становило 1,9 млрд грн, якщо порівнювати з таким же періодом 2016 року. Власні доходи місцевих бюджетів ОТГ, які перейшли на прямі міжбюджетні відносини, склали 3,9 млрд грн [2].

Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України запровадило фінансовий моніторинг спроможності ОТГ за системою показників: обсяги власних ресурсів у бюджеті громади на одного мешканця; залежність громади від держбюджету, рівень її економічної самодостатності; витрати громади на управлінський персонал.

Саме на підставі фінансових показників буде оцінюватися рівень ефективності ОТГ. Це дасть можливість визначити потреби у залученні інвестицій та трудових ресурсів, управлінські рішення щодо охорони здоров'я, планування територій, розвитку адміністративних послуг. Такий моніторинг допоможе ОТГ правильно оцінити соціально-економічні перспективи розвитку своєї громади.

Незважаючи на низку позитивних аспектів здійснення бюджетної децентралізації, існує низка невирішених проблем, як стратегічного, так і оперативного характеру, що формують ризики для успішної подальшої реалізації реформи, а саме:

- не завершено розробку перспективних планів формування територій громад регіонів, до них «постфактум» постійно вносяться зміни щодо тих ОТГ, які пройшли процедуру об'єднання, хочуть провести перші місцеві вибори та отримати додаткові фінансові ресурси і управлінські повноваження;
- потребує опрацювання питання стабільного забезпечення державної фінансової підтримки добровільного об'єднання територіальних громад;
- процес створення об'єднаних територіальних громад переважно не має підтримки, а подекуди стикається зі спротивом з боку районних адміністрацій, місцевих рад та місцевих еліт;
- не врегульоване питання оптимального розподілу повноважень між органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади загалом та, зокрема, розподілу функцій та повноважень між місцевими радами ОТГ та районними адміністраціями й районними радами районів, на території яких створені ОТГ;
- відсутнє належне кадрове забезпечення органів місцевого самоврядування об'єднаних територіальних громад, спостерігається недостатність кваліфікації службовців місцевого самоврядування для виконання нових функцій;
- потребує опрацювання питання запровадження механізмів контролю за законністю рішень органів місцевого самоврядування та якістю надання населенню адміністративних та соціальних послуг [3].

Концентрація зусиль на вирішенні вище зазначених проблем не лише допоможе зміцнити законодавчо-правові основи функціонування об'єднаних територіальних громад, але й дасть змогу покращити їх фінансовий, ресурсний та трудовий потенціал, і, як наслідок, підвищити якість життя членів громади.

Список використаних джерел

1. Про добровільне об'єднання територіальних громад : Закон України від 05.02.2015 р. № 157 – VIII. URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/157-19> (дата звернення 05.04.2017р.).

2. Об'єднані територіальні громади – децентралізація. URL : <http://decentralization.gov.ua/gromada> (дата звернення 13.04.2018).

3. Зубко Г. Методика формування спроможних територіальних громад – маршрутна карта і покроковий план для добровільного об'єднання громад. Урядовий портал. URL : http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=248000613 (дата звернення 10.04.2018р.).



Гюнтер Ирина

к.э.н., доцент

Белгородский университет кооперации, экономики и права
г. Белгород, Российская Федерация

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ВАЛЮТНОГО РЫНКА РОССИИ

Валютный рынок представляет собой официальный финансовый центр, где сосредоточена купля-продажа валют и ценных бумаг в валюте на основе спроса и предложения на них.

С функциональной точки зрения валютные рынки обеспечивают своевременное осуществление международных расчетов, страхование от валютных рисков, диверсификацию валютных резервов, валютную интервенцию, получение прибыли их участниками в виде разных курсов валют.

Исследования валютного рынка России позволяют сформулировать рекомендации по разработке эффективных мер защиты национальной валюты, для укрепления экономической системы РФ, стабилизации в условиях кризиса.

Современный период ознаменовался резкими изменениями на валютном рынке, спровоцированными различными ситуациями, происходящими в мировой политике и экономике. Так, для 2015 года стала характерной резкая девальвация рубля. Его зависимость от стоимости нефти на мировом рынке оказала крайне негативное влияние на экономику РФ. Снижение цены на «черное золото» стало основной причиной падения валюты РФ.

Снятия санкций с Ирана и возвращение на мировой рынок иранской нефти привело к очередному падению цен.

На поведение рубля существенно повлияли, такие события как присоединение Крыма и конфликт на востоке Украины. Санкции, которые были применены в ответ на эти действия, стали основной причиной кризиса в 2015 году. В результате этих событий произошло сокращение товарооборота, уход с российского рынка ведущих мировых производителей, сокращение производства.

Курс доллара в феврале 2018 года начал свой отсчёт с отметки 56,1840 рублей

за доллар США и закончил на отметке 55,6717 рубля за доллар. Падение курса доллара по отношению к российскому рублю в феврале 2018 года составило около 1,6%. В январе-феврале 2018 года наибольший рост по отношению к доллару США смог показать австралийский доллар (+4,31%). Заметный прирост показали новозеландский доллар (+2,81%), британский фунт (+2,57%), канадский доллар (+1,51%). Умеренный рост продемонстрировали евро (+0,70%), швейцарский франк (+0,35%) и японская иена (+0,17%).

Согласно прогнозу Министерства экономического развития, цены на нефть в текущем году составили 60 долларов за баррель.

Мировые цены на нефть определяются соотношением спроса и предложения нефти на мировом рынке в конкретный момент времени и, соответственно, теми факторами, которые формируют данный спрос и предложение. Чрезвычайно высокие нефтяные цены сдерживают спрос и стимулируют замещение нефти другими видами топлива. Одновременно высокие цены стимулируют увеличение производства нефти в регионах с относительно высокими расходами добычи.

В конце 2017 года рубль неоднократно выходил на торги с валютными интервенциями, благодаря чему он отыгрывал несколько пунктов. При этом, естественно, сокращался размер золотовалютных резервов. Также Банк России несколько раз повышал ключевую ставку, однако последние ее изменения вовсе не принесли успеха, и рубль продолжал стремительное падение. В январе 2015 года рубль показал нестабильный рост, цена нефти достигла нижнего пика в отметке 48 долларов за баррель. В апреле 2016 года ситуация изменилась в обратную сторону – рубль начал свое снижение, в то время как нефть росла в цене.

Изменения рынка определяют спрос и предложение на валюту. Падение стоимости рубля было неоднократно спровоцировано паническими настроениями населения, которое при малейшем понижении цены на нефть бросалось скупать валюту.

Чтобы свести к минимуму воздействие на курс рубля, Центральный Банк РФ полностью отпустил рубль в свободное плавание и его цену теперь устанавливает рынок. Таким образом, курс рубля не определяется правительством или центральным банком, он не является фиксированным и какие-либо цели по уровню курса или темпам его изменения не устанавливаются. Банк России в нормальных условиях не совершает валютных интервенций с целью повлиять на динамику курса рубля. Плавающий курс является важной составляющей режима таргетирования инфляции, при котором главной целью центрального банка является обеспечение ценовой стабильности.

В 2017 году Банком России проведена работа по детализации учета операций физических лиц – резидентов и нерезидентов, осуществляющих переводы денежных средств без открытия банковских счетов на территории РФ, которая обеспечила возможность получения Банком России от уполномоченных банков информации об объемах таких переводов и валюте, в которой они осуществляются. Банком России на непрерывной основе обеспечивается передача в Федеральную налоговую службу (ФНС России) и Федеральную таможенную

службу (ФТС России) информации о нарушениях клиентами уполномоченных банков валютного законодательства РФ и актов органов валютного регулирования, которая используется ФНС России и ФТС России в целях выполнения ими функций органов валютного контроля.

В 2017 году объемы покупки населением у уполномоченных банков наличной иностранной валюты сократились по сравнению с 2016 годом на 12%, составив 33,1 млрд. долларов США. Объемы ее продаж уполномоченным банкам уменьшились на 49%, до 17 млрд. долларов США.

Чистый спрос на наличную иностранную валюту (разница между объемами наличной иностранной валюты, проданной физическим лицам и выданной с их валютных счетов, и объемами наличной иностранной валюты, купленной у физических лиц и зачисленной на их счета) по сравнению с 2016 годом увеличился почти в три раза и составил около 16 млрд. долларов США.

В условиях повышения чистого спроса населения на наличную иностранную валюту уполномоченные банки увеличили ее ввоз в страну и сократили вывоз. Всего в 2017 году было ввезено наличной иностранной валюты на сумму около 23 млрд. долларов США, что на 18% больше, чем в 2016 году. Объемы вывоза наличной иностранной валюты уполномоченными банками по сравнению с 2016 годом сократились в 2,2 раза, до 8,1 млрд. долларов США.

Для стабилизации валютного рынка, оздоровление банковского сектора и сокращение инфляции, Центральный банк публикует ежегодно денежно-кредитную политику на ближайшие три года, в которой предложено несколько сценариев развития экономики. Центробанк России предлагает следующие мероприятия по укреплению национальной валюты: приостановление добычи нефти странами-экспортерами; увеличение цен на «черное золото»; стабилизация отношений с мировым сообществом; улучшения инвестиционного климата страны; снижения расходов на проведения военных операций в Сирии; постепенная или полная отмена санкций.

Применяемые меры по обеспечению стабильности рубля, говорят о том, что проблемы валютного рынка России является на сегодняшний день важной задачей. Проведение результативной валютной и денежно-кредитной политики позволит стабилизировать валютный курс рубля и устойчивость национальной валюты, снизить инфляцию, что даст возможность нашей стране занять устойчивую позицию на мировом валютном рынке.

Список использованных источников

1. Банк России : официальный сайт «База данных по курсам валют и ключевой ставке». URL : <http://www.cbr.ru> (дата обращения 12.03.2018).
2. Виды валютных курсов : Информационный ресурс «Энциклопедия экономиста». URL : <http://www.grandars.ru/student/finansy/vidy-valyutnyh-kursov.html> (дата обращения 12.03.2018).



Дахова Зоя

к.э.н., доцент

Белгородский университет кооперации, экономики и права
г. Белгород, Российская Федерация

ТЕХНИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

В настоящее время российский рынок ценных бумаг развивается все более высокими темпами. Число участников рынка неизменно растет. Поэтому возникает необходимость в более быстром анализе ситуации на рынке. В этом случае используются методы технического анализа рынка ценных бумаг.

Технический анализ – это один из видов анализа финансового рынка, основанного на изучении графиков, исторических изменений на рынке, учитывающих цены активов, а также объемы сделок и открытых позиций.

Технический анализ основан на трех принципах:

1. Движение рынка учитывает все. А это значит, что текущая цена базового актива является отражением всех известных данных, которые влияют на рынок. Это могут быть спрос и предложение, различные политические факторы и многое другое.

2. Движение цен подчинено тенденциям, а значит, существуют модели, изучающие их поведение. Технический анализ позволяет распознать модели поведения цен либо тенденции (тренды) их движения. При этом известные модели повторяются постоянно.

3. История повторяется. В течение более 100 лет благодаря техническому анализу выявляют и классифицируют различные модели. За это время психология человека поменялась незначительно, поэтому модели повторяются с определенной частотой [1, 3].

Преимуществами технического анализа являются:

- возможность его использования для любого рынка и базового актива, применяя большое число инструментов;
- возможность анализа графиков от 1 минуты до столетия;
- наличие большого числа методик;
- все методы технического анализа разработаны на основании действий происходящих на реальном рынке;
- возможность использования в режиме реального времени только точных данных.

Наряду с преимуществами, технический анализ имеет определенные недостатки. Во-первых, ему присущ элемент субъективности, так как аналитик это человек, который имеет свой подход к анализу данных рынка. И этот подход не всегда может быть верен. Во-вторых, технический анализ не может утверждать, что какое-то событие обязательно произойдет. Оно может произойти с определенной долей вероятности.

Несмотря на это он используется все большим числом трейдеров, так как

увеличивается потребность в краткосрочной торговле, а технический анализ дает возможность выбора момента совершения сделки. В этом случае фундаментальный анализ рынка не подходит.

Для оценки информации, технический анализ фондового рынка имеет несколько методик, которые основаны на математических расчетах (индикаторы) и графических рисунках (фигуры) [3].

Методика проведения технического анализа на основе графических рисунков заключается в следующем. Сначала необходимо проанализировать долгосрочные графики, содержащие информацию за несколько предыдущих лет, чтобы увидеть долгосрочные перспективы. После выявления долгосрочного тренда приступают к анализу дневных и внутридневных графиков. При этом следует помнить, что тренды на рынке могут носить краткосрочный, промежуточный и долгосрочный характер.

Следуя выбранному тренду, продают ценные бумаги при нисходящей тенденции, покупают при восходящей тенденции.

Если используется промежуточный тренд, то рекомендуется использовать недельные периоды и дневные графики. А при проведении торгов внутри дня применять внутридневные и дневные графики.

При проведении торгов, также следует определить важные уровни, такие как «минимумы / максимумы» и «поддержка / сопротивление». Это необходимо для того, чтобы определиться, на каком уровне продавать, а на каком покупать. Рекомендуется покупать на уровне поддержки, а продавать на уровне сопротивления [2].

При проведении анализа также необходимо просчитать откаты, так как коррекции рынка вниз или вверх восстанавливают большую часть предыдущей тенденции. Коррекцию рынка можно просчитать в процентах. Чаще всего встречается пятидесяти процентная коррекция на восстановление предыдущего тренда, на минимальное восстановление приходится примерно треть предшествующей тенденции, а на максимальное – две трети.

Одним из эффективных инструментов технического анализа является построение линии тренда. При этом линия восходящей тенденции проводится по двум последовательным минимумам, а нисходящей – по двум последовательным пикам.

Как правило, цены часто примыкают к линиям тренда, перед тем как возобновить свое движение, а пробитие этих линий может быть сигналом о трендовом изменении.

Большинство аналитиков советуют трейдерам всегда следовать за скользящими средними, так как они обеспечивают самые объективные сигналы продажи и покупки. Скользящие средние сообщают трейдеру о том, что существующая тенденция еще сильна, а также подтверждают ее изменение. Но при этом они не могут заблаговременно указать на неизбежность трендового изменения. Поэтому для анализа можно применять комбинации скользящих средних.

Наряду с анализом скользящих средних необходимо следить за осцилляторами, которые помогают заранее выявить падение или рост рыночного курса ценных бумаг, если скользящие средние подтверждают изменение тенденции. А это является сигналом к развороту.

Сигналы на покупку появляются, когда быстрая прямая снизу вверх пробьет более медленную и обе они находятся ниже нулевой отметки. Сигналы продажи, выглядят как зеркальное отображение сигналов на покупку. При этом еженедельные сигналы индикатора являются приоритетными по сравнению с ежедневными [2].

Индикаторами подтверждения роста или снижения цен являются открытые интересы и объемы. Открытые интересы являются подтверждением преобладающей тенденции или восходящей тенденции. Так как объем предшествует цене, то большие объемы всегда имеют место по направлению к доминирующей тенденции. А это значит, что восходящая тенденция сопровождается повышающимися объемами, а нисходящая, наоборот — понижающимися.

Использование технического анализа лучше всего подходит для торговли высоколиквидными акциями, например, «голубыми фишками». Только на Московской Фондовой бирже торгуется около 2000 различных ценных бумаг, но наиболее ликвидными считаются акции 15 компаний.

Список использованных источников

1. Джон Мерфи — Технический анализ финансовых рынков, обзор книги. URL : <http://infofx.ru/trejdning/dzhon-merfi-texnicheskij-analiz-finansovyx-rynkov-obzor-knigi/> (дата обращения 02.03.2018).
2. Технический анализ финансового рынка. URL : <https://iambinarytrader.ru/tehnicheskij-analiz/> (дата обращения 02.03.2018).
3. Технический анализ ценных бумаг. URL : <https://equity.today/texnicheskij-analiz-rynka.html> (дата обращения 10.04.2018).



Мацьків Володимир

аспірант

Науковий керівник: д.е.н., професор Ткачук І. Г.

Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника

м. Івано-Франківськ, Україна

РОЛЬ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Фінансові відносини – це економічні відносини між суб'єктами, що виникають у результаті формування цільових програм, які будуть забезпечені засобами грошових фондів. Фінансові відносини завжди пов'язані з формуванням грошових доходів і накопичень, що приймають форму фінансових ресурсів. Фінансові відносини підприємств охоплюють:

- відносини з іншими підприємствами і організаціями з постачання сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, реалізації продукції, надання послуг;
- відносини з банківською системою з розрахунків за банківські послуги, при отриманні та погашенні кредитів, купівлі та продажу валюти тощо;
- відносини зі страховими компаніями та організаціями з страхування комерційних і фінансових ризиків;
- відносини з товарними, сировинними та фондовими біржами за операціями з виробничими і фінансовими активами;
- відносини з інвестиційними компаніями;
- відносини з персоналом підприємства по виплаті заробітної плати, дивідендів;
- відносини з акціонерами;
- відносини з фінансовими органами щодо сплати податків та інших платежів;
- відносини з аудиторськими фірмами та іншими господарюючими суб'єктами.

Підприємства аграрного сектору можуть використовувати у своїй діяльності все джерела фінансування, але конкретизація методів і форм фінансування істотно визначається особливостями функціонування кожного суб'єкта господарювання окремо. При цьому кошти одного і того ж джерела фінансових ресурсів можуть бути використані для фінансування підприємств в різних формах.

І. Г. Ткачук трактує фінансові ресурси як сукупність доходів, створених у процесі діяльності всіх підприємств і господарських організацій та коштів населення, що формуються у порядку перерозподілу доходів за працю і залучених коштів на розвиток економіки. Проте, не всі фінансові ресурси перебувають у розпорядженні органів державного управління [1, с. 11].

Роль фінансових ресурсів підприємств полягає у наступному:

- 1) є засобом фінансування інноваційно-інвестиційних проектів;
- 2) забезпечують формування конкурентоспроможності підприємства;
- 3) сприяють фінансовій стійкості та ліквідності підприємств;
- 4) забезпечують реалізацію інноваційного розвитку підприємств, яка є складовою регіональної інноваційної системи [2, с. 312] (

Отже, під фінансовими ресурсами слід розуміти сукупність грошових коштів, акумульованих з різних джерел, котрі знаходяться в розпорядженні підприємства. Це можуть бути власні і прирівняні до них кошти (амортизаційні відрахування, прибуток, стійкі пасиви). При нестачі власних коштів підприємство може вишукувати ресурси на фінансовому ринку (кредити банків, лізинг, кредиторська заборгованість). Фінансові ресурси можуть залучатися в порядку перерозподілу фінансових потоків (бюджетні асигнування, страхові відшкодування за настання ризиком) [3, с. 155]. Фінансові ресурси мають багатоаспектну економічну сутність. Це кругообіг, що полягає з послідовно отриманих і розподілених у часі показників: грошових коштів, матеріальних ресурсів, позикових коштів господарюючого суб'єкта або держави. Всі вони спрямовані на формування, розширення та здійснення господарської або загальнодержавної діяльності.

Весь спектр джерел фінансування оновлення основних фондів сільського господарства можна умовно розділити на дві великі групи:

- 1) кошти, що формуються підприємствами самостійно, виходячи з продуктивної роботи;
- 2) кошти, одержувані аграріями ззовні.

У загальному вигляді фінансові ресурси підприємства, що спрямовуються на оновлення матеріально-технічної бази, – це власні джерела, головним з яких виступає прибуток. Тому для забезпечення відносної фінансової самостійності в питанні оновлення зношених фондів повинні виконуватися наступні аспекти:

– якою б не була ринкова ціна на сільськогосподарську продукцію, вона повинна бути реалізована за тією ціною, яка не тільки покриє поточні витрати, а й забезпечить прибуток, котрий буде достатнім для реінвестування;

– податкове навантаження не повинне бути обтяжливим і не «поглине» прибуток.

Список використаних джерел

1. Ткачук І.Г. Державні фінанси : Підручник. Ів.-Фр. , Підручник. 2014. 548 с.
2. Полінкевич О. М., Іванова А. А. Суть та роль фінансових ресурсів підприємств у новій економіці. *Економічний форум*. 2015. №2. С. 308-313.
3. Финансы и кредит : Учеб. пособие ; под ред. М.И. Плотницкого. Мн. : Книжный Дом; Мисанта, 2005.



Мостіпака Олена

здобувач, старший викладач
кафедри економічної теорії та підприємництва
Хмельницький економічний університет
м. Хмельницький, Україна

ФІНАНСОВЕ ПРОГРАМУВАННЯ МВФ – НЕГАТИВНИЙ АТРАКТОР УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Україна є членом Міжнародного валютного фонду (МВФ) з вересня 1992 р., а перша програма співпраці була укладена в 1994 р. З перших років незалежної України ідеологічним натхненником здійснення ринкових трансформацій стали МВФ і Світовий Банк (СБ). Можливе отримання кредитів МВФ обумовлюються вимогами до уряду України, наслідком реалізації яких стали колосальні економічні втрати. Дотримання вимог МВФ стало визначальним чинником того, що Україна за 24 р. так і не досягла рівня економічного розвитку 90-х рр. Виконуючи умови МВФ, Україна втрачає самостійність у визначенні своєї фінансово-економічної, промислової та соціальної політики і по суті відмовляється від частини свого суверенітету. Нобелівський лауреат Дж. Стігліц стверджує: «Багато пропозицій, які відстоює МВФ, наприклад, лібералізація ринку капіталу зумовлювали притік й відтік спекулятивних грошей, не залишаючи каменя на камені від економіки» [1, с. 331]. Щодо моделі фінансового програмування наводяться ті ж методологічні передумови [2], які були запропоновані ще у 1957 р. Програма співпраці з МВФ передбачає рецесійний сценарій розвитку: відповідно до програми МВФ Україна у 2020 р. за обсягами експорту товарів (44 млрд. дол.) не досягне рівня кризового 2014 р. (50,6 млрд. дол.). Тому для України важливою є власна національна позиція щодо визначення умов, на яких залучаються кредити МВФ, їх обґрунтування у процесі переговорів з МВФ.

Основні положення Меморандуму з МВФ [3] протирічать українським національним інтересам та сприяють виникненню хаосу в національній економіці. Розглянемо деякі з них:

1. Зняття мораторію на продаж с/г земель. У Меморандумі [3, с. 25] зазначається: «Для сприяння реалізації потенціалу зростання в Україні залишається важливою лібералізація ринку землі, в т. ч. продаж земель с/г призначення». Це призведе до занепаду сільських територій. Для розвитку села необхідне державне фінансування одноосібних господарств, колективних спілок, об'єднаних сільських громад, відроджувати та розбудовувати харчову промисловість. Україна, володіючи 9 % запасів чорноземів світу, повинна домінувати на ринках екологічно чистих продуктів харчування та експортувати продовольчі продукти з високою доданою вартістю.

Норвезький економіст Ерік Райнерт вбачає причину бідності в Україні в деіндустріалізації. США та ЄС захищають своє виробництво, а Україні нав'язують

цінності, які самі не сповідують. Важливий взаємозв'язок між сільським господарством і промисловим виробництвом. Щодо землі, Райнерт закликає: «не продавайте землю нікому!» [4]. З часом може виникнути серйозний конфлікт між національним виробником і глобальним в боротьбі за контроль над земельними ресурсами України.

2. Обмеження дефіциту державного бюджету на мінімальному рівні. У наступні два роки дефіцит державного бюджету планують обмежити на рівні 2,5% та 2,25% відповідно. Розвинені країни практикують у 2-3 рази більший дефіцит бюджету за умови фінансування національних проектів реальної економіки. Світова практика показує, що емісійне фінансування урядів дозволено: в Японії, Франції, Китаї, Норвегії, Новій Зеландії, Панамі, Перу, Пакистані; дозволено з певними обмеженнями: Аргентині, Великій Британії, Італії, Іспанії, Німеччині, Нідерландах, Швеції та інших країнах.

3. Зменшення державних видатків на медицину та освіту [3, с. 14, 19]. В сучасному світі освіта, наука та інновації відіграють визначальну роль у розвитку держави, суспільства, національної економіки. Наука та освіта – стратегічний ресурс держави, фактор підвищення якості інтелектуального розвитку, передумова побудови інноваційної національної економіки. Згідно із ЗУ «Про освіту» держава має здійснювати бюджетні витрати на освіту у розмірі не менше 10 % національного доходу. Крім того, ЗУ «Про освіту» передбачено додаткові джерела фінансування освіти. Проте, за весь період незалежності України визначені показники фінансування освіти не були профінансовані у належному обсязі. Такий підхід загрожує розвитку національної економіки та суспільства у майбутньому [5]. Фінансування медицини також вкрай незадовільне.

4. Перегляд/ліквідація спрощеної системи оподаткування, що не стимулюватиме розвиток національної економіки [3, с. 15].

5. Коригування вартості газу власного видобутку («Укргазвидобування») на основі цін на імпортований газ. Влада України заявляє: «Ми щопівроку коригуватимемо ціни на газ внутрішнього видобутку, починаючи з 01.04.2017 р. з тим, щоб його ціна залишалася паритетною до ціни імпортованого газу» [3, с. 21]. Абсолютно несправедливо, маючи державну компанію, що здатна забезпечити попит населення на природний газ, формувати ціну газу власного видобутку, виходячи не з витрат, а з «імпортного паритету».

6. Легалізація грального бізнесу [3, с. 15].

7. Масова приватизація державних стратегічних підприємств, зокрема, найбільших [3, с. 27]. У 1992 р. розпочалася мала приватизація. А з 1993 р. розпочався процес приватизації стратегічних підприємств, що триває по сьогодні. Питома вага державного сектору економіки (І півріччя 2017 р.) за даними Департаменту управління державною власністю становила 15,8% [6]. Державна власність ефективна, якщо нею розпоряджатися в інтересах громадян країни. **В країнах ЄС, Південно-Східної Азії, Китаю, Японії державне регулювання економіки відіграє важливу роль.** Отже, Україна приватна держава олігархату. В Україні приймалося як аксіома, що ні способи та механізми приватизації, ні

економічні обставини, ні система управління національною економікою, ні менталітет суспільства значення не мають, головне — позбутися державної власності та утвердити приватну. Приватизаційна інфраструктура в Україні створювалася за кошти міжнародних організацій (Агентства США з міжнародного розвитку, USAID). Метою трансформації суспільства стала приватизація власності в країні.

В умовах сучасності в Україні стають очевидними ознаки досягнення негативного атрактора, тобто граничного розпаду національної економічної системи і настання періоду біфуркації. Атрактор зовнішнього впливу, представлений ліберально-монетаристським ентропійним ринковим курсом трансформацій за сценарієм міжнародних інституцій, зокрема МВФ, СБ здійснює негативний вплив на національну економіку України.

Список використаних джерел

1. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора [пер. с англ.]. М. : Изд. МГУ, 1997.
2. IMF. Policy Formulation, Analytical Frameworks, and Program Design Prepared by the Policy Development and Review Department In consultation with the Other Departments Approved by Mark Allen November 24, 2004.
3. Меморандум з Міжнародним валютним фондом 02.03.2017. 34 с. URL : https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Меморандум%20МВФ_Київ,%202%20березня%202017.pdf (дата звернення 16.04.2018 р.).
4. Райнерт Е. Україна як хворий пацієнт, якого не рятують, а змушують замовкнути : інтерв'ю. — 10.10.2017. URL : <https://fakty.ictv.ua/ua/ukraine/20171010-rainert-ukrayina-yak-hvoryj-patsiyent-yakogo-ne-ryatuyut-a-zmushuyut-zamovknuty/> (дата звернення 15.04.2018).
5. Постанова Верховної Ради України Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Про стан та проблеми фінансування освіти і науки в Україні» // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2017, № 34, ст. 374. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2133-19> (дата звернення 15.04.2018 р.).
6. Частка державного сектору у складі економіки за I півріччя 2017 р. URL : — 13.10.2017. URL: <http://www.me.gov.ua/> (дата звернення 14.04.2018 р.).



Перепьолкіна Олена

к.е.н., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки,
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів, Україна

РЕСТРИКЦІЙНА МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА НБУ ЯК ПІДГРУНТЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ

Монетарна політика є одним із ключових видів економічної політики держави, реалізацію якої покладено на центральний банк. Її ефективність впливає на результативність функціонування не лише банківсько-фінансового сектору, а національної економіки загалом, вона позначається на діяльності усіх суб'єктів економічних відносин. В сучасних умовах макроекономічної нестабільності, де превалюють інфляційні ризики та девальваційні шоки, проблема реалізації виваженої й конструктивної грошово-кредитної політики набула неабиякої гостроти. Економіка як ніколи потребує здійснення грамотних та конкретних кроків у сфері грошово-кредитного та валютного регулювання, де помилки і прорахунки з високим ступенем ймовірності можуть привести країну до дефолту, а населення – до цілковитого зuboжіння.

В контексті запровадження режиму таргетування інфляції, який допускає встановлення допустимих рівнів інфляційних коливань, що супроводжується реалізацією системи заходів щодо утримання темпів інфляції на визначеному рівні, Правління НБУ ухвалило рішення про зміну операційних підходів до проведення монетарної політики для забезпечення більш якісного її рівня та прозорості для усіх учасників ринку [1, с. 10]. Створений з цією метою у формі консультативно-дорадчого органу Комітет з монетарної політики ухвалив рішення про необхідність запровадження жорсткої грошово-кредитної політики разом із посиленням ролі процентного каналу та облікової ставки в якості ключової та базової щодо подальшого визначення інших процентних ставок в економіці. В рамках реалізації рестрикційної грошово-кредитної політики інструментарій останньої використовується у напрямку підвищення норм обов'язкових мінімальних резервів, підвищення облікової ставки та ставок рефінансування, а також продажу державних цінних паперів на відкритому ринку. Це дозволяє обмежити кредитну активність в економіці та приборкати інфляцію. Облікова ставка є найбільш важливою серед процентних ставок, вона є найнижчою, а її рівень повинен підтримуватись відповідно до рівня інфляції. Облікова ставка виступає своєрідним індикатором стану грошового ринку, її зміна є сигналом до зміни ставок рефінансування, процентних ставок за іншими інструментами монетарної політики НБУ. В подальшому це відображається на ставках міжбанківського кредитного ринку і, як наслідок, на рівні процентних ставок за кредитними та депозитними операціями комерційних банків.

Необхідність застосування жорсткої монетарної політики спричинена суттєвим зростанням споживчої інфляції останніх років (табл. 1).

СЕКЦІЯ 5
ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ
ТА ЇЇ РОЛЬ В РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Таблиця 1

Динаміка індексу споживчих цін у розрізі товарних груп у 2013-2017 роках

Показники	Роки				
	2013	2014	2015	2016	2017
Індекс споживчих цін (грудень до грудня попереднього року, %)	0,5	24,9	43,3	12,4	13,7
в т. ч. за товарними групами:					
Продукти харчування та безалкогольні напої	-0,7	24,8	41,5	3,3	17,7
Алкогольні напої, тютюнові вироби	10,1	25,9	22,7	22,5	20,7
Одяг і взуття	-3,5	14,5	35,0	5,5	0,9
Житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	0,3	34,3	103,0	47,2	10,6
Предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	-0,7	27,9	36,0	4,2	3,1
Охорона здоров'я	3,0	30,0	29,1	7,8	7,5
Транспорт	1,3	41,6	20,4	11,4	16,7
Зв'язок	0,7	2,4	7,0	4,0	9,1
Відпочинок і культура	-0,3	24,8	37,9	4,5	4,5
Освіта	2,2	4,7	24,2	13,7	14,9
Ресторани та готелі	1,4	14,0	23,3	11,0	17,3
Різні товари та послуги	2,5	24,5	31,4	5,8	7,6

Джерело: [2].

За даними НБУ за результатами 2014 р. індекс споживчих цін зріс до 24,9 %, за результатами 2015 р. – до 43,3 %. Основними факторами інфляційних коливань стали: 1) суттєва девальвація гривні, спричинена негативним сальдо платіжного балансу та високим попитом на валютні кошти, який значно перевищував їх пропозицію; 2) загальне погіршення макроекономічної динаміки та інвестиційної привабливості, що стало наслідком військового конфлікту на сході країни; 3) багаторазове підвищення адміністративно регульованих цін і тарифів в рамках спроб реформування владою національної економіки. Аналіз динаміки інфляційних коливань у розрізі товарних груп дозволяє стверджувати, що найбільше зростання цін відбулося на продукти харчування, одяг та взуття, предмети домашнього вжитку, побутову техніку, відпочинок. Проте беззаперечним «лідером» серед досліджуваних товарних груп є зростання вартості комунальних послуг.

На практиці реалізація рестрикційної монетарної політики втілювалась у суттєвому підвищенні облікової ставки на початку 2015 р. (табл. 2).

У лютому 2015 р. вона зросла з 14 до 19,5 %, а пікового значення у 30 % річних досягла у березні цього ж року. Жорстка монетарна політика дала свої результати, по мірі уповільнення інфляції впродовж 2016 р. і 2017 р. динаміка облікової ставки також набула спадного характеру: наприкінці серпня 2015 р. її було знижено до 27 %, а вже через місяць – до 22 %. Протягом 2016 і 2017 р.

тенденцію зниження облікової ставки було продовжено, з 26 травня 2017 р. її величину було встановлено на рівні 12,5 %. Проте наприкінці 2017 р. внаслідок пожвавлення інфляційних коливань (далося в знаки підвищення Урядом рівня мінімальної заробітної плати, що збільшило витрати виробництва та швидко відновило споживчий попит домогосподарств) довелося відновити рестрикційні заходи: наприкінці жовтня облікова ставка зросла до 13,5 %, а в грудні – до 14,5 %.

Таблиця 2

Динаміка облікової ставки НБУ у 2014-2017 роках

Показ- ник	Роки														
	2014	2015				2016					2017				
	з 13.11	з 06.02	з 04.03	з 28.08	з 25.09	з 22.04	з 27.05	з 24.06	з 29.07	з 16.09	з 28.10	з 14.04	з 26.05	з 27.10	з 15.12
Облікова ставка, % річних	14	19,5	30	27	22	19	18	16,5	15,5	15	14	13	12,5	13,5	14,5

Джерело: [3].

Застосування рестрикційних кроків у грошово-кредитному регулюванні виявилось результативними лише частково. Для макроекономічної стабілізації необхідним є підвищення ефективності монетарної політики загалом. Основними напрямками її удосконалення є покращення результативності застосування інструментарію монетарної політики, в першу чергу облікової ставки, як ключової та базової на грошовому ринку, та ефективності функціонування процентного каналу; недопущення значних інфляційних коливань та забезпечення цінової стабільності згідно з проголошеним регулятором таргетом; підвищення довіри до національної банківської системи, що потребує транспарентності заходів монетарного регулювання, оперативного оприлюднення фінансової звітності комерційних банків та уникнення законодавчих змін, які дискримінують права вкладників.

Список використаних джерел

1. Матвійчук Ю. Нові підходи Національного банку України до проведення монетарної і валютної політики. *Вісник НБУ*. 2015. №3 (229), березень. С. 9-13.
2. Макроекономічні показники, 2017. Національний банк України. URL : bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=23487024&cat_id=57896.
3. Облікова ставка НБУ, 2017. Національний банк України. URL : bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=53647&cat_id=12057279&ctime=1448979308293.



Серова Елизавета

к.э.н., доцент

Белгородский университет кооперации, экономики и права
г. Белгород, Российская Федерация

МЕХАНИЗМ КОРПОРАТИВНОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Контроль является одной из завершающих стадий управления корпоративными финансами, выступая в то же время необходимым условием управления ими.

Корпоративный финансовый контроль – это метод управления использованием финансовых ресурсов предприятия. В экономической литературе корпоративный финансовый контроль, или внутрифирменный контроль, часто отождествляют с аудитом.

Определенная последовательность процедур корпоративного финансового контроля в совокупности с используемыми методами составляет механизм финансового контроля.

Как правило, процесс финансового контроля включает следующие основные этапы:

- планирование, которое предполагает определение объекта, целей, задач и форм контроля и формирование набора количественных и качественных показателей, по которым будет производиться оценка реализации финансовых решений;
- проведение контроля, целью которого является сбор оперативных данных, характеризующих состояние объекта контроля, и их предварительная оценка;
- систематизация результатов контроля (обобщение и упорядочение полученной информации по определенным критериям) и составление отчетности;
- реализация результатов, которая предполагает доведение принятых по результатам контроля решений до всех заинтересованных лиц, выработку и проведение мероприятий по устранению выявленных нарушений и недостатков [1].

Экономисты выделяют следующие принципы внутрифирменного финансового контроля:

1. Разделение обязанностей. Ответственность между служащими компании распределяют так, чтобы никто не нес ответственности за операцию в целом. Таким образом, лицо, разрешающее операцию, не несет ответственности за участвующие в ней активы и за регистрацию данной операции.

2. Разрешение и одобрение. Этот принцип заключается в том, что все операции должны быть одобрены главным финансовым менеджером (директором) корпорации с опорой на те объемы денежных средств, на отпуск которых он имеет полномочия. Основная идея в данном случае состоит в том, что работа каждого лица проверяется другим лицом без какого-либо дублирования. В

акционерных обществах работа Правления проверяется Советом директоров и ревизионной комиссией. Физический контроль заключается в праве допуска проверяющего к активам и документам компании.

3. Важность свидетельства. Основной частью системы контроля является свидетельство выполнения работы, заверенное подписью контролера, который должен поставить свою подпись, подтверждающую, что работа выполнена качественно. Без таких свидетельств невозможно определить, что система контроля работает в запланированном режиме.

4. Ограниченная система контроля. Теоретические аспекты финансового контроля не всегда применимы на практике. Успех системы контроля зависит от проверяющих, а они могут уставать и быть не во всем компетентными. Контроль не эффективен, если возникает сговор между служащими компании. Поэтому даже самые лучшие системы контроля не гарантируют полного успеха, хотя риск неудач понижается, если контроль осуществляют высококвалифицированные специалисты. В связи с этим руководство обязано регулярно проверять качество работы контролеров, точность выявления ими слабых мест и своевременность обнаружения ошибок.

Информационное обеспечение финансового контроля представляет собой всю информацию, используемую при осуществлении процесса контроля, характеризующую объект контроля, его специфику (связанную, например, с отраслевыми особенностями), а также используемые при осуществлении контроля информационные технологии [2].

К такой информации относят:

- планово-экономическую, отчетную, статистическую информацию;
- информацию о состоянии документооборота;
- данные бухгалтерского, а также управленческого и финансового учета/

Большое значение для осуществления финансового контроля приобретает «качество информации», т.е. ее достоверность, своевременность, полнота и необходимость. Основным источником информации для осуществления финансового контроля являются данные бухгалтерского учета, главная задача которого – предоставление информации внешним и внутренним пользователям бухгалтерской отчетности.

Важным объектом финансового контроля являются финансовые показатели бюджетов компании. Для осуществления контроля исполнения бюджетов Министерство экономического развития РФ рекомендует использовать двухуровневую систему.

Нижний уровень – контроль исполнения бюджетов структурных подразделений компании. Такой контроль осуществляют их руководители.

Верхний уровень – контроль исполнения бюджетов структурных подразделений компании. Его проводят финансово-экономические службы и бухгалтерия компании [3].

Важную роль в процессе финансового контроля играет процедура финансового анализа. Финансовое состояние предприятия зависит от

обеспеченности финансовыми ресурсами, необходимыми для его нормального функционирования, целесообразности их размещения и эффективности использования, финансовых взаимоотношений с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособности и финансовой устойчивости, а также от эффективности осуществления операционной, финансовой и других видов деятельности предприятия. При этом на финансовое состояние предприятия оказывают влияние производственные (показатели интенсивного и экстенсивного использования производственной мощности), организационные факторы (сбалансированность управленческих структур), факторы обращения (управление дебиторской и кредиторской задолженностями, надежность поставщиков и др.).

Список использованных источников

1. Серова Е. Г., Шеховцов В. В. Корпоративный финансовый контроль: практика, тенденции и особенности его становления и развития в России. *Ученые записки Российской Академии Предпринимательства*. 2015. № 45. С. 110-122.
2. Ширяев П. С. Корпоративный финансовый контроль: сущность, виды, стратегия развития (модель COSO). URL : <https://cyberleninka.ru/article/v/korporativnyy-finansovyy-kontrol-suschnost-vidy-strategiya-razvitiya-model-soso> (дата обращения 02.03.2018).
3. Корпоративный финансовый контроль. URL : http://libraryno.ru/3-7-korporativnyy-finansovyy-kontrol-2015_korp_finans/ (дата обращения 02.03.2018).



Черкасова Світлана

д.е.н., професор

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів, Україна

ОСОБЛИВОСТІ СФОРМОВАНОЇ МОДЕЛІ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В УКРАЇНІ

В Україні сформована банкоцентрична модель фінансового посередництва. За такої моделі банківським установам належить ключова роль в реалізації фінансових операцій. Небанківські фінансові установи в свою чергу займають свої невеликі сегменти фінансового ринку та спеціалізуються на провадженні окремих фінансових операцій.

Банки в Україні є основними агентами фінансового посередництва, які здійснюють універсальне фінансування економіки за рахунок надання кредитів і проведення інвестиційних операцій з фінансовими активами.

Вітчизняною банківською системою нагромаджений значний потенціал для реалізації фінансового посередництва. На кінець 2016 р. загальні активи банків України становили 1737272 млн. грн., чисті активи – 1256299 млн. грн. За 2012-2016 рр. загальні активи банків зросли на 37 %, або більш як на третину. Зростання чистих активів банків в цей період склало 11,5 % [1].

На сьогодні банківська діяльність в країні в цілому по системі є збитковою. На кінець 2016 р. збитковість активів банків становила 12,6 %, збитковість капіталу банків – 116,74 % [1]. Протягом останніх трьох років спостерігалась тенденція до погіршення значень цих показників.

В 2014-2015 рр. спостерігалось суттєве погіршення діяльності більшості вітчизняних банків. Це знайшло відображення у зменшенні обсягів кредитування, інвестування, залучення коштів суб'єктів господарювання та фізичних осіб на депозитні рахунки. В сучасних умовах банки поки що не змогли забезпечити кредитування економіки на рівні, достатньому для забезпечення процесів відновлення економічного зростання.

Кредитні операції вітчизняних банків на сучасному етапі залишаються основним способом фінансування національної економіки. Вартість кредитного портфеля банків України на кінець 2016 р. становила 1005,9 млрд. грн., що на 23,4 % більше за показник 2012 р. Зростання величини кредитного портфеля банків спостерігалось до кінця 2015 р. Протягом 2016 р. вартість кредитного портфеля зменшилась на 0,4 % [1]. Зменшення кредитної активності банків є негативною ознакою їх діяльності в системі фінансового посередництва.

Основними позичальниками банківських кредитних ресурсів в країні є суб'єкти господарювання. На кінець періоду дослідження загальна сума кредитів, що надані підприємствам, становила 847,1 млрд. грн. Сума кредитів, наданих громадянам на цю дату становила 157,4 млрд. грн., тобто була в 5,4 рази меншою [1]. Зазначені тенденції свідчать про суттєве скорочення програм споживчого та іпотечного кредитування громадян, що обмежує можливості населення щодо підвищення свого матеріального добробуту.

На найближчі роки провідна роль банківських установ в реалізації фінансового посередництва в Україні збережеться. Показник співвідношення активів до ВВП країни у банків набагато перевищує показники інших видів фінансових установ. На кінець 2016 р. цей показник для банків становив 106,4 % [1], тоді як у страхових компаній – близько 4 %, у ІСІ – 10,4 %, у всіх інших видів фінансових установ – не перевищував 1 % [2; 3].

Діяльність банків в Україні в 2012-2016 рр. розвивалась більш повільними темпами, ніж діяльність інших видів фінансових установ. Більш високі темпи розвитку в досліджуваному періоді забезпечували фінансові компанії, ломбарди та інститути спільного інвестування.

В 2016 р. діяльність небанківського фінансового сектора (далі – НФС) країни забезпечували 310 страхових компаній, 462 кредитних спілок, 456 ломбардних установ, 650 фінансових компаній, 64 недержавних пенсійних фондів, 29 юридичних осіб публічного права, 130 інших кредитних організацій [2]. Загальна

кількість фінансових посередників в НФС в 2016 р. становила 2101 од., збільшившись за п'ятирічний період на п'ять відсотків. Спеціалізація небанківських фінансових установ лише на окремих фінансових операціях дозволяє підвищити їх якість, гнучкість та наближеність до споживачів.

Найбільшими за обсягами реалізації в періоді дослідження були страхові послуги та кредитні послуги ломбардів, інших кредитних установ та факторингових компаній. В 2016 р. динамічний розвиток своєї фінансової діяльності забезпечили юридичні особи публічного права (167,5 %), страховики (18,3 %), ломбарди (34,2 %), інші кредитні установи (74,1 %) [2].

Найбільш проблемним сектором в небанківському фінансовому посередництві залишається сектор кредитних спілок. В періоді дослідження системі кредитної кооперації не вдалося зупинити процеси скорочення активів, зменшення кількості як самих кооперативних установ, так і їх членів.

За винятком кредитних спілок, інші види установ небанківського фінансового сектора в 2012-2016 рр. демонстрували зростання, що позитивно характеризує розвиток небанківського фінансового посередництва в країні.

Основний вплив на розвиток фінансового посередництва справляють ті послуги, що дозволяють залучити заощадження населення та нагромадження підприємств в інвестиційний процес. Сукупний обсяг ресурсів, залучених в процесі надання фінансових послуг фінансовими установами небанківського типу за підсумками 2016 р., склав близько 226,2 млрд. грн., що є більшим за показник 2012 р. на 38,5 % [2; 3]. Лідерами в складі небанківських фінансових інститутів за обсягами залучених інвестиційних ресурсів залишаються венчурні фонди, які на кінець 2016 р. нагромадили 180,7 млрд. грн. [3].

Рівень поширення фінансових послуг небанківських фінансових інститутів, пов'язаних з залученням коштів, за підсумками 2016 р. склав 9,5 %, тоді як найвище його значення було досягнуто в 2014 р. (13,4 %) [2; 3].

Окремий сегмент в небанківському фінансовому посередництві належить інститутам спільного інвестування. В 2016 р. кількість пайових та корпоративних фондів в Україні становила 1130 од., а вартість їх загальних активів – 230,2 млрд. грн., або 11,8 % ВВП. Загальні активи ІСІ в періоді дослідження зросли на 73 млрд. грн., або на 46,4 %, що в цілому характеризує високий потенціал розвитку індустрії спільного інвестування [3].

Важливою особливістю вітчизняного ринку спільного інвестування є значне переважання кількості венчурних інвестиційних фондів над невенчурними. Ця особливість визначає ризикованість діяльності інститутів колективного інвестування в Україні. В 2016 р. в складі вітчизняних ІСІ функціонувало 998 венчурних фондів, або 88,3 % від їх загальної кількості [3].

Серед основних проблем розвитку фінансового посередництва в Україні необхідно відзначити недостатній вплив діяльності фінансових інститутів на забезпечення економічного зростання, низьку активність посередників щодо залучення заощаджень населення, непропорційний розвиток банківського і небанківського фінансового посередництва, недостатній захист прав клієнтів і

учасників фінансових установ, низьку якість систем управління ризиками посередницьких операцій, недостатню ефективність вітчизняної системи державного регулювання фінансового посередництва.

Активізації розвитку фінансового посередництва в Україні будуть сприяти процеси вдосконалення законодавчого та нормативного регулювання діяльності фінансових посередників, зростання конкурентоспроможності національних фінансових інститутів за рахунок підвищення їх капіталізації та ліквідності, удосконалення механізмів захисту майнових прав клієнтів і учасників фінансових установ, розширення видів фінансових операцій на вітчизняному ринку, визначення чітких принципів взаємодії між банками та небанківськими фінансовими установами в періоди фінансових криз.

Список використаних джерел

1. Основні показники діяльності банків України. URL : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id.
2. Аналітичні матеріали Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL : <http://www.nfp.gov.ua>
3. Аналітичні матеріали Української асоціації інвестиційного бізнесу. URL : <http://www.uaib.com.ua>.



Шохова Наталья

старший преподаватель

Белгородский университет кооперации, экономики и права
г. Белгород, Российская Федерация

ПРАКТИКА РЕЗЕРВИРОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ ЦЕНТРАЛЬНЫМ БАНКОМ РОССИИ

В настоящее время в большинстве развитых стран резервные требования рассматриваются как инструмент, позволяющий центральному банку более точно прогнозировать спрос коммерческих банков на ликвидность и, следовательно, лучше контролировать краткосрочные процентные ставки денежного рынка. При отсутствии резервных требований центральному банку пришлось бы дополнительно прогнозировать компоненту спроса на ликвидность со стороны коммерческих банков, характеризующую потребность в резервах центральных банков, необходимых для осуществления межбанковских расчетов. Как правило, эта часть спроса наиболее изменчива и непредсказуема.

Политику резервных требований Банк России использует как механизм

регулирования общей ликвидности банковской системы и для контроля денежных агрегатов посредством снижения денежного мультипликатора. Резервные требования устанавливаются для ограничения кредитных возможностей кредитных организаций и поддержания на определенном уровне денежной массы в обращении [1].

Центральный банк РФ, устанавливая и изменяя нормативы обязательных резервов, воздействует на объем и структуру привлеченных кредитными организациями ресурсов, а, следовательно, оказывает влияние на их кредитную политику. Уменьшение Центральным банком РФ норм резервирования позволяет коммерческим банкам шире использовать сформированные кредитные ресурсы; увеличение ими кредитных вложений ведет к росту денежной массы, а в условиях спада производства стимулирует инфляционные процессы в экономике.

Механизм обязательного резервирования, заключающийся в депонировании части привлеченных кредитной организацией средств на отдельном счете в Центральном банке РФ и фактическом их блокировании на этом счете в течение всего периода функционирования банка, позволяет говорить о том, что обязательные резервы выполняют также и функцию страхового резерва. В случае ликвидации кредитной организации они служат источником погашения обязательств по возврату привлеченных денежных средств вкладчиков и кредиторов [2].

Банк России 25 ноября 2016 г. принял решение уточнить состав резервируемых обязательств кредитных организаций, включаемых в расчет обязательных резервов. В рамках данного решения предусмотрено, что в состав резервируемых обязательств не будут включаться обязательства по субординированным инструментам, а также выпущенные облигации со сроком погашения не менее трех лет, не предполагающие досрочного погашения. Уточнение состава резервируемых обязательств отменяет неэффективно работающую меру освобождения от резервирования депозитов юридических лиц и облигационных займов, привлекаемых на срок не менее трех лет, но предполагающих досрочное погашение. В связи с изменением порядка составления ежедневного баланса кредитных организаций также уточнена методика расчета суммы обязательных резервов. Кроме того, было принято решение смягчить меры, применяемые к кредитным организациям за нарушение обязательных резервных требований. Введение возможности смягчения мер, применяемых к кредитным организациям за недовзнос в обязательные резервы или невыполнение усреднения обязательных резервов, будет стимулировать банки самостоятельно уведомлять Банк России о случаях нарушения обязательных резервных требований [2].

При этом нормативы обязательных резервов по долгосрочным обязательствам с 1 января 2017 г. установлены на уровне действующих нормативов по соответствующим категориям обязательств (будут применяться, начиная с регулирования размера обязательных резервов за январь 2017г.); коэффициент усреднения обязательных резервов, используемый банками и небанковскими

кредитными организациями, оставлен без изменений.

Динамика изменения нормативов обязательных резервов от обязательств кредитных организаций в валюте Российской Федерации и иностранной валюте за период 2014-2016 гг. (табл. 1) показывает, что норматив группы «По обязательствам перед физическими лицами» – в настоящий момент составляет 5,0%. Значит величина этой ставка означает: 5,0% от всей величины денежных обязательств по депозитам и банковским счетам физических лиц – каждый коммерческий банк обязан задепонировать на счета Банка России.

Таблица 1

Нормативы обязательных резервов Банка России за 2014-2016гг.

Нормативы	01.01.2015		01.01.2016		01.01.2017		Абс. откл. (+,-) 2016 г. от 2014 г.	
	в валюте РФ	в иностр. валюте	в валюте РФ	в иностр. валюте	в валюте РФ	в иностр. валюте	в валюте РФ	в иностр. валюте
По обязательствам перед юридическими лицами - нерезидентами, за исключением долгосрочных	4,25	4,25	4,25	4,2	5,00	7,00	0,5	2,75
По долгосрочным обязательствам перед юридическими лицами - нерезидентами	4,25	4,25	4,25	4,25	5,00	7,00	0,5	2,75
По обязательствам перед физическими лицами	4,25	4,25	4,25	4,25	5,00	6,00	0,5	1,75
По иным обязательствам, за исключением долгосрочных	4,25	4,25	4,25	4,25	5,00	7,00	0,5	2,75
По иным долгосрочным обязательствам	4,25	4,25	4,25	4,25	5,00	7,00	0,5	22,75

Ужесточение требований к коммерческим банкам со стороны государства в период усугубления мирового финансового кризиса – налицо. Об этом свидетельствует увеличение общей величины норм обязательного резервирования, депонированных на отдельных счетах в Банке России за период: с 2014 года по настоящее время.

В настоящее время ситуация сложилась весьма сложная и неоднозначная. Коммерческие банки, в условиях кризиса банковской ликвидности, не имеют (или сильно ограничены) доступа к «дешевым деньгам», которые, в основном, брались в европейских банках. И чтобы поддержать ликвидность, банки стали серьезно повышать ставки по вкладам, привлекая деньги вкладчиков. Это, предположительно, несомненно, приведет к удорожанию конечных кредитов. Дорогие деньги (конечные кредиты) – сдержат инфляцию, однако: никакого прогресса в экономике в последующих годах – пока не предвидится.

Таким образом, для выполнения резервных требований российские банки отвлекают из оборота весьма значительные средства, которые превращаются в активы, не приносящие дохода, и не попадают в реальную экономику. Международный опыт дает примеры того, как центральные банки могут в той или иной степени облегчать коммерческим банкам соответствующее бремя. Практика Банка России показывает, что в этом плане до сих пор почти ничего не предпринималось.

Список использованных источников

1. Рахматуллина С. А. Денежно-кредитная политика ЦБ РФ. *NovaInfo.Ru*. 2016. Т. 2. № 43. С. 232-234.
2. Савина О. А. Совершенствование кредитной политики коммерческих банков. *Известия Орловского государственного технического университета информационных систем и технологий*. 2012. №58. С. 55-58.



СЕКЦІЯ 6
ІНТЕГРАЦІЙНО-КООПЕРАТИВНІ ВІДНОСИНИ
ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ РОЗВИТКУ В СУЧАСНОМУ ВИМІРІ

Сава Андрій

к.е.н., старший науковий співробітник

докторант

ННЦ «Інститут аграрної економіки»

м. Київ, Україна

**ОБГРУНТУВАННЯ СПІЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ ІНТЕГРАЦІЙНИХ
ВІДНОСИН БІЗНЕСУ У РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ**

В умовах проголошеної в країні соціально-орієнтованої ринкової економіки, бізнес та його відповідальність перед суспільством не може надалі залишатися тільки побажаннями, в тому числі, у відносинах бізнесу та розвитку сільських територій. Такий підхід до здійснення підприємництва на селі може забезпечити не тільки соціальну злагодженість у суспільстві, але й підвищить імідж формувань, що, в кінцевому підсумку, позитивно відображається на їх прибутковості і можливостях подальшого використання соціально-відповідального інструментарію. Дієвим інструментом реалізації таких спільних інтересів бізнесу є багатофункціональний розвиток сільських територій.

Тому, на нашу думку, такі відносини слід розглядати як оптимальний варіант взаємоузгодженості інтересів, прав та обов'язків суспільних суб'єктів є свосередним способом взаємного обмеження їх дій щодо природних, економічних, соціальних та культурних реалій.

За висновками вчених це означає наявність взаємної відповідальності у відносинах між державою, бізнесом, громадою і особистістю, прийняття та дотримання кожним із зазначених суб'єктів конкретних зобов'язань щодо інших: державних органів та посадових осіб перед суспільством і особистістю, а від кожної людини – перед суспільством і державою [3].

Враховуючи існування трьох суб'єктів відносин за формою «державо-бізнес-суспільство», відсутність практичної співпраці першого і третього елемента, конфлікту інтересів між цими суб'єктами та бізнесом, ми спробували відобразити модель поведінки бізнесу та взаємодії суб'єктів в досліджуваній сфері [2].

Розглянута модель характеризує зв'язок між потребами держави, суспільства загалом, окремих його представників (найманих працівників, жителів та громад) та можливостями бізнесу здійснювати фінансове забезпечення соціальної складової життя. До неї можна віднести наступні елементи:

СЕКЦІЯ 6
ІНТЕГРАЦІЙНО-КООПЕРАТИВНІ ВІДНОСИНИ
ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ РОЗВИТКУ В СУЧАСНОМУ ВИМІРІ

1. Рівень виробництва;
2. Формування бюджету держави за рахунок податкових відрахувань;
3. Створення нових робочих місць;
4. Забезпечення працівників гідним рівнем соціального забезпечення;
5. Ефективність інвестицій у людський капітал, розвиток кадрового потенціалу;
6. Добробут і рівень життя громадян, соціально-економічна стабільність;
7. Стан і охорона навколишнього середовища;
8. Підтримка місцевих громад.

Ми розмістили їх у певній послідовності, виходячи із «обов'язковості» для виконання з боку бізнесу. Примусовий характер їх реалізації впливає із законодавчих вимог держави як інституту, що регулює будь-яку діяльність на території України. Це відбувається через розуміння того, що сфера виробництва – це єдине економічне середовище, де формується додаткова вартість, створюється можливість для сплати податків, заробітної плати тощо. У зв'язку із цим виникає конфлікт інтересів бізнесу та інших суб'єктів соціальної сфери, що виражається у встановленні мінімально допустимого рівня зобов'язань бізнесу та потреб суспільства.

У силу економічних реалій, а також під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників, держава нині не спроможна повною мірою та у достатньому обсязі забезпечити фінансування соціальної сфери та збереження довкілля. А тому об'єктивно слід більш системно та ефективно використати складову вирішення соціальних проблем – соціальне партнерство.

Розглядати цей процес на теперішньому етапі трансформаційних змін в реальному секторі економіки необхідно в контексті використання можливостей соціального партнерства усіх зацікавлених суб'єктів: держави, регіональної влади і самоврядування, господарюючих на селі суб'єктів, сільських (селищних) рад та/або територіальних громад, партій і громадських організацій, тобто всіх стейкхолдерів.

Звісно, стейкхолдерів багато і залучати їх до розвитку сільських територій найбільш результативно лише через їхні інтереси. Адже кожним із них рухають власні інтереси і найвищого результату можна досягти лише у випадку створення сприятливих умов для узгодження і максимального задоволення цих інтересів.

Виходячи із вищезазначеного, можна констатувати існування проблеми невідповідності, з одного боку, між інтересами різних груп стейкхолдерів, а з другого – між стратегією соціальної відповідальності та функціями підприємства. Остання призводить до недостатньо ефективного розподілу ресурсів на соціальні програми, що дозволяє інвесторам отримати лише мінімальну вигоду, а в гіршому випадку – руйнує репутацію підприємства.

Упровадження політики реалізації спільних інтересів вимагає від організацій урахування інтересів усіх груп зацікавлених сторін (стейкхолдерів), до яких належать: бізнес-організації, органи публічної влади, організації споживачів, профспілки, громадські організації, дослідницькі інституції [1].

Як вихід, можна запропонувати встановлення пріоритетів через градацію стейкхолдерів за їх інтересами у розвитку сільських територій і можливостями впливу. Тобто потрібно поділити стейкхолдерів на групи, залежно від рівня їх зацікавленості у розвитку сільських територій та можливостей впливу на такий розвиток, що дає змогу визначити пріоритети, форми і стиль співпраці з кожною групою зокрема.

Таким чином, на підставі отриманих результатів вважаємо за необхідне розробити та запровадити на державному рівні механізм управління розвитком сільських територій з врахуванням політики реалізації спільних інтересів бізнесу. За своїм змістом вона повинна включати наступні елементи: аналіз досвіду реалізації соціальних проєктів; формування цілей і стратегії розвитку соціальної відповідальності; формування соціально-економічних програм; визначення параметрів відповідальності бізнесу перед суспільством і державою; організація виконання програми; моніторинг, контроль виконавців, аналіз реалізації програм; оцінка підсумкового стану відповідальності підприємства, розробка рішень по її подальшому удосконаленню у рамках стратегії розвитку як підприємств, так і сільських територій.

Така система має орієнтуватися не лише на зменшення та запобігання негативним наслідкам діяльності представників бізнесу, а й на досягнення економічного, екологічного та соціального ефектів, що може розглядатися як основа підвищення конкурентоспроможності окремих підприємств і забезпечення збалансованого розвитку сільських територій.

Список використаних джерел

1. Зінченко А. Г., Саприкіна М. А. Соціальна відповідальність в Україні: Погляди різних стейкхолдерів. Регіональний аспект, К.: [б. в.], 2008. С. 28.
2. Сава А.П. Соціальна відповідальність аграрного бізнесу в контексті збалансованого розвитку сільських територій. *Інноваційна економіка*. 2015. №5 [60]. С.104-112.
3. Савченко І. Г. Інституційна відповідальність органів державної влади в умовах розбудови соціальної держави в Україні : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к. держ. упр. : спец. 25.00.01 “Теорія та історія державного управління”; Харківський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України. Х. : [б. в.], 2007. С. 9.



СЕКЦІЯ 7
СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТУ І МАРКЕТИНГУ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Арпентьева Маріям

д.псих.н., доцент, член-кореспондент
Російської академії природознавства (РАПЗ)
професор кафедри психології розвитку і освіти
Калужський державний університет імені К.Е. Цюлковського
м. Калуга, Російська Федерація
провідний науковий співробітник
Югорський державний університет
м. Ханти-Мансійск, Російська Федерація

АРХЕТИП І КОНЦЕПТ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Теоретичного розгляду та аналізу архетипів соціально-політичних систем присвячені роботи А. Бентлі, Т. Дай, Р. Даль, Х. Зіглер, А. Лейпхарта, К. Пейтман, А. Пшеворської, Дж. Сарторі, Д. Трумена, Ю. Хабермаса, Й. Шумпетера та інших. Психологічні і політичні архетипи під різними кутами зору розглядають Ю. Бігунів, В. Горбатенко, Л. Зубрицька, А. Колодій, В. Колотило, А. Крюков, А. Лукашов, В. Мартиненко, А. Мельвіль, В. Нікітін, А. Радченко [1; 2; 3; 4; 6; 7; 8; 9; 10]. Однак особливості прояву архетипів в діяльності держави і побудові відносин допомоги, влади і розуміння, недостатньо досліджено і мало враховано на практиці. Дослідженню архетипів в науковому полі менеджменту приділяють значну увагу Е. Афонін, Т. Вакулова, О. Донченко, Л. Кочубей, А. Крутий, О. Пелін, В. Омеляненко, О. Романенко, Ю. Шайгородський, В. Шедяков і багато інші [11; 12; 13; 14; 15; 16; 17; 18; 19; 20].

Архетипи управління містять традиційні моделі управління, які проявляються в його сучасних концептах. В європейських моделях управління домінують "продуктивні" аспекти управлінських "бінерів" (бінарних опозицій) або "трінерів" (варіантів реалізації). У Росії досі провідними є ті сторони архетипу, які в зарубіжних моделях визнані неефективними і непродуктивними.

Архетипний "трінер" управління розглядає управління як процес або результат 1) створення, що забезпечує ту чи іншу діяльність умов, 2) як управління діяльністю безпосередньо в момент її виконання, 3) як підсумковий контроль. Крім того, існує ще один, більш важливий архетипний "трінер" управління. Він розглядає його як процес і результат 1) допомоги, підтримки, 2) обслуговування,

партисипації або 3) диктату, репресій. Він також розглядає управління 1) з боку обсягу продуктів, 2) з боку якості продуктів, 3) з боку адресності та затребуваності продуктів. Архетипічні трінери зберігаються і грають важливу роль в сучасних теоріях і концептах управління. Кожна епоха і культура, кожна суспільно-політична формація і кожен етнос мають свої "графіки" руху і переваги у виборі тієї чи іншої архетипної моделі управління. Точніше, якщо виходити із сутності архетипу (архетипових процесів і структур), вона схильна до вибору тієї чи іншої сторони управління (ідеальної і реальної моделей управління). При цьому спостерігається більша чи менша розбіжність між ідеальними моделями управління і їх реальним втіленням. У загальному і цілому, незважаючи на величезний прогрес теорії менеджменту, в сучасних теоріях і концептах як і раніше присутні елементи і моделі більш ранніх суспільно-політичних формацій, а також ознаки змішаності і недифференційованості сторін і моделей управління. Тобто, ми маємо справу з тим, що управління в реальності змінюється набагато повільніше, ніж в теорії. Локальні зміни (управління групами і підприємствами) протікають більш-менш успішно і повно. Але управління державами і регіонами часто "затримується" і в плані усвідомленості, і в плані дифференційованості, і в плані "цивілізованості" як врахування інтересів тих, ким управляють.

Приклад Росії в цьому сенсі - дуже типовий. Росія, її держава, як суб'єкт управління відстає від держав Європи, на сторіччя. Європа давно зрозуміла важливість управління через створення умов діяльності, через включення в управління як акторів всіх стейкхолдерів ("об'єктів" управління), через орієнтацію на якість і адресність продукту, а не тільки на його кількість. Справа не в тому, що Росія спочатку схильна до репресивних дій, спрямованих на контроль результату і прагне до кількісних досягнень форм управління. Справа в тому, що правлячі структури Росії ігнорують досягнення науки менеджменту і ігнорують своє власне суспільство як об'єкт управління. Вони не розуміють і не хочуть розуміти - ким або чим же саме вони керують: «Вирішуючи проблеми модернізації, Російська (а потім радянська) імперія тільки з одного боку боролася із зовнішнім світом. З іншого боку, імперська держава боролася зі своїм суспільством. Кожен раз в екстремальній ситуації держава гвалтувала суспільство ...» - говорив Є. Гайдар [10, с. 4].

Зліт на вершину світової могутності закінчується падінням: смерть і страждання народу - погана плата за владу і багатство країни. Реформи часів допетрівської епохи (В.В. Голіцина), епохи Петра I і Катерини II, епохи Олександра I (М.М. Сперанського), а також інші реформи середини і кінця XIX століття (Н.Ю. Бунге, П.А. Столипіна і С.Ю. Вітте), реформи радянського часу в XX столітті, реформи кінця XX століття в епоху дикого російського капіталізму, не скасували загального прагнення еліти російського суспільства управляти країною, спираючись на власні уявлення, нехтувати громадською думкою науки і керованого народу.

Контекстуальне (вид стратегічного) управління звертає увагу менеджера на процес і результати управління, його внутрішні та зовнішні умови (фактори), компоненти і результати. Це спроба системного управління, що інтегрує різні

боки архетипових трінеров. Концептуальне управління на додаток до контекстуального управління, дозволяє ідентифікувати його елементи, функціонал, і, найголовніше, визначити і збалансовувати ролі суб'єкта та об'єкта.

Список використаних джерел

1. Анализ факторов реализации документов стратегического планирования верхнего уровня. С. А. Белановский, М.Э. Дмитриев, В.М. Комаров, и др.. Под ред. М.Э. Дмитриевой. Санкт-Петербург: ЦСР, 2016. 205 с.
2. Антонович В. Б. Моя сповідь. Київ: Либідь, 1995. 816 с.
3. Арпентьева М.Р. Архетипы и инновации государственного управления / М.Р. Арпентьева // Публічне урядування. 2016. № 2 (3). С. 23-33.
4. Арпентьева М.Р., Горелова И.В. Управленческий буллинг. Present innovative technologies in economics, science, education. Hg. Vl. Grinev. Berlin: West-Ost-Verlag Berlin, 2017. S. 274-286.
5. Арпентьева, М.Р., Моисеева, Т.В. Переговоры как интересубъективная технология. Онтология проектирования. 2017. №1. С. 102-114.
6. Архетипика и государственное управление: институциональные формы, механизмы и практики: сборник научных работ победителей и лучших авторов Первого международного конкурса молодых ученых. Киев, 24 мая 2013 г. Под ред. Е. А. Афонина и Г. А. Рябцева. Київ: Психея, 2013. 120 с.
7. Афонин Э.А. Универсальное и уникальное в процессах общественной трансформации . Публичное управление. Харьков: Изд-во «ДокНаукДержУпр», 2010. № 3–4. С. 250–263.
8. Бармак М. В. Державна служба в Російській імперії. Тернопіль, 2006. 288 с.
9. Бодрийяр, Ж. Симулякры и симуляции.. Тула: ООО «Тульский полиграфист», 2013. 204 с.
10. Гайдар Е. Новый курс. Известия 1994. 10 февраля №26. 12с. URL: <http://gaidar-arc.ru/file/bulletin-1/DEFAULT/org.stretto.plugins.bulletin.core.Article/file/3502> (дата звернення 19.09.2017 р.)
11. Галич С. Архетип Украинского государства. Архетипика и государственное управление. Киев, 13 июня 2014 г. / Под ред. Э. А. Афонина и Г. А. Рябцева. Киев: Психея, 2014. 128 с.
12. Горелова И.В. Нивелирование лингвистической составляющей как ключевой риск территориального стратегирования Управление в современных системах: сборник трудов VII Всероссийской научно- практической конференции научных, научно-педагогических работников и аспирантов / Науч. ред. О.С. Нагорная, А.В. Молодчик. Челябинск: ОУ ВО «Южно-Уральский институт управления и экономики», 2017. С. 18-28.
13. Горелова, И.В. Институциональные ловушки в системе государственного стратегического планирования. Анализ, моделирование, управление, развитие социально-экономических систем Сб. науч. тр. X Междун. школы-симпозиума АМУР-2016. Севастополь-Судак, 12-21 сентября 2016. Симферополь: КФУ им. В.И. Вернадского, 2016. С. 84-87.

14. Горелова, И.В. Методика и инструментарий диагностики стратегии промышленного предприятия. Дис. ...канд. экон. наук . Волгоград, 2007. 197 с.
15. Горелова, И.В. Симулякры и кванторы общности как неотъемлемый элемент «русской модели управления». Ползуновский альманах. 2017. № 3. Т. 2. С. 45-48.
16. Демьяненко, В. Особенности управления изменениями в России. Москва: Издательские решения, 2016. 138 с.
17. Демьянков, В.З. Понятие и концепт в художественной литературе и в научном языке . Вопр. филологии. 2001. № 1. С. 35–47.
18. Дилтс, Р. Фокусы языка. Изменение убеждений с помощью НЛП. Санкт-Петербург: Питер, 2016. 256 с.
19. Донченко О. Феноменологія архетипу і державне управління . Публічне управління: теорія та практика. Харків, 2010. № 3-4. С. 33–37.
20. Ерохина, Е.А. Развитие национальной экономики. Томск: Изд-во Томского ун-та, 1999. 160 с.
21. Жуков Д.С., Лямин С.К. Метафоры фракталов в общественно-политическом знании. Тамбов: ТГУ , 2007. 136 с.



Баглей Ростислав

к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль, Україна

СИСТЕМА КОРПОРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У сучасній економіці еволюційним шляхом владу захопили корпорації. Вони є ядром економічної системи, від їхнього зростання залежать макроекономічні показники, рівень життя та добробут населення – виробляють основну частку валового національного продукту, надають робочі місця, виступають суб'єктами лобізму та лідерами громадської думки. Корпорація, з характерною для неї інституціоналізацією внутрішніх економічних відносин, контролем процедур прийняття та реалізації управлінських рішень, при одночасному механізмі обмеження свободи дій керуючих – є досить досконалою структурою. Саме ці аспекти обумовлюють можливість цілеспрямованої та ефективної діяльності корпорації для реалізації найбільш ефективних ринкових стратегій.

Зміцнення ролі корпорацій в регулюванні трансформації всієї економіки і забезпеченні економічного зростання в Україні може стати визначальним

чинником конкурентоспроможності економіки, заняття лідируючих позицій в світі за абсолютними і відносними показниками. Потужні багатогалузеві корпорації можуть створити реальні передумови для інноваційного розвитку, тобто ефективні корпорації повинні бути основою сучасної економіки і сприяти досягненню стратегічних цілей розвитку. Тому для підвищення ефективності діяльності корпорацій необхідно створити умови для росту конкурентоспроможності вітчизняних підприємств: залучення інвестицій в реальне виробництво, зростання виробництва і капітальних вкладень, збереження і розвиток інноваційного потенціалу.

Існує наступна типологія корпоративних структур:

1. За ступенем обґрунтованості створення корпоративних структур і очікуваної ефективності.
2. За ступенем участі в капіталі.
3. За роллю держави в утворенні корпоративних структур.
4. Різноманітністю цільових установок і орієнтованих на кінцевий результат.
5. З варіативною мотивацією ресурсного забезпечення.
6. За характером діяльності компаній-лідерів.
7. За ступенем об'єднання майна в рамках новоствореної центральної організації.
8. За глибиною опрацювання та реалізації принципів інтегрованого (корпоративного) управління.

Виділяють такі стадії розвитку корпорацій.

Перша стадія – невелика корпорація. Власники капіталів корпорації володіють повним контролем над нею, багато хто з них працюють в компанії і в значній мірі зацікавлені в тому, як краще і ефективніше здійснювати діяльність з метою збільшення прибутковості корпорації.

Друга стадія – корпорація з “робочим контролем”. Певна група власників корпорації за допомогою контрольного пакета акцій здійснює фактичний контроль за діяльністю компанії, повною мірою намагаючись реалізації своїх рішень. Решта акціонерів роз'єднані, незважаючи на те, що у них є право голосу.

Третя стадія – повний контроль переходить до органів управління корпорацією, спостерігається дисбаланс інтересів рядових акціонерів, керівної ланки і власників, але в цілому їх інтереси збігаються в частині зростання прибутковості компанії.

Четверта стадія – концентрація ресурсів, злиття фінансового і промислового капіталів на високій стадії розвитку корпорацій (інтеграція). Об'єднані корпорації є більш диверсифікованими і мобільними, набуваючи транснаціонального характеру. Підтримувати рівноправні відносини в таких об'єднаннях набагато зручніше з великими акціонерами, в ролі яких найчастіше виступають фінансові фонди, банки, тобто компанії, які фактично отримують можливість контролю над об'єднаною корпорацією.

Інноваційний потенціал та здатність до імплементації інновацій стають одним з головних параметрів успіху ринкових стратегій корпорацій. Саме використання інновацій здатне забезпечити корпораціям успішне подолання

етапу, коли індустріальна господарська система опинилася на межі свого розвитку. Інноваційні технології є потужним каталізатором фінансових ресурсів, оскільки інновації здатні забезпечити прорив на ринку та істотну економію витрат на виробництво.

А.І. Мінін зазначає, що, володіючи значними ресурсами, великі корпорації є ініціаторами створення і впровадження технологічних нововведень, саме вони розвивають науково-технічний прогрес, забезпечуючи технічну базу для розвитку суспільства [3, с. 27].

Великі корпорації, які дотримуються стандартів соціальної відповідальності і мають високе соціальне навантаження, змушені формувати новітню парадигму корпоративних стандартів. Внаслідок такої інтеграції повинна бути спроектована ефективна організаційна структура управління і порядок взаємодії в рамках її структурних підрозділів. Об'єктом управління повинна стати єдина система взаємопов'язаних бізнес-процесів, що створюють цінність для споживача, і функціональних областей, які об'єднують подібні функції в рамках різних бізнес-процесів.

Нині корпорації – це великі інтегровані організаційно-господарські структури і найважливіші форми господарювання: інноваційне оновлення технологічних процесів, форм організації виробництва продукції та послуг; забезпечення розвиненого наукового потенціалу, кваліфікованих кадрів, орієнтації не тільки на внутрішні, а й зовнішні ринки, обов'язкова підтримка з боку держави; підвищення мобільності та концентрації виробничих ресурсів, посилення конкуренції, як наслідок, вивільнення ресурсів, їх використання з більшою віддачею в інших сферах виробництва; зростання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств за рахунок залучення інвестицій в реальне виробництво, зростання виробництва і капітальних вкладень, збереження і розвиток науково-технічного, високотехнологічного та інноваційного потенціалу; створення творчих груп робітників, які мають, перш за все, здатність швидко вчитися і ефективно використовувати свій досвід, комунікабельність, уміння адаптуватися у колективі, використання креативного потенціалу співробітників.

Таким чином, сучасний етап розвитку корпоративного управління має низку особливостей:

- відновлюється фондовий ринок;
- посилюється роль професійних менеджерів;
- підвищується капіталізація вітчизняних компаній;
- слід підвищувати ефективність корпоративного сектора в національній економіці, котрий може виступити локомотивом у підвищенні конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств.

Список використаних джерел

1. Дмитриченко А.І., Хімченко А.М., Кужелєв М.О. Корпоративні відносини: методологія дослідження та механізми функціонування : монографія. Донецьк : Східний видавничий дім, 2012. 160 с.

2. Шапошников К.С. Механізм інституціоналізації інтересів у національній економіці: сутність і роль у модернізації корпоративного сектору. *Економічний простір*. 2013. №7. С. 111-118.

3. Минин А.И. Корпоративный капитал как высшая форма развития капиталистических отношений. *Вопросы экономики и права*. 2012. №5. С.26-29.



Дубовик Світлана

к.е.н., доцент кафедри

Сумський національний аграрний університет

м. Суми, Україна

УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Для сучасних українських підприємств однією з основних проблем успішного функціонування є управління ефективністю їх діяльності. В умовах нестабільності та невизначеності важливим для будь-якого підприємства є формування ефективних принципів і ефективної системи управління ефективністю діяльності.

Проблеми управління ефективністю діяльності підприємства вивчаються багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими. Серед наукових праць, у яких досліджуються теоретико - методичні підходи до управління ефективністю діяльності підприємств, варто виокремити дослідження таких науковців, як: М. Акулич, В. Андрійчук, Л. Балабанова, Т. Батракова, Н. Васюткіна, С. Вігуржинська, А. Виварец, К. Власов, П. Друкер, Т. Говорушко, І. Гондарева, Т. Євась, К. Ізмайлова, Н. Каткова, Ю. Митрохіна, Н. Лазарєва, Р. Левкіна, Н. Рибачук, О. Олексюк, Н. Подольчак, Л. Піддубна, О. Рац, А. Тищенко.

Однак, питання управління ефективністю діяльності потребує постійного удосконалення методів та механізму управління, а також формування методичних підходів до управління ефективністю діяльності підприємства. Цим і обумовлена актуальність даної тематики.

Ефективність діяльності підприємства – це комплексне поняття, що відображає кінцеві результати використання ресурсів за певний проміжок часу, головною ознакою якого може бути необхідність досягнення мети виробничо-господарської діяльності підприємства з найменшими витратами часу та праці.

У країнах із недостатнім рівнем розвитку економіки, де не вдається успішно реалізувати програми ринкового реформування і підвищити ефективність виробництва, особливо актуальною є проблематика активізації інноваційної діяльності підприємств.

Ефективність сільськогосподарського виробництва має свою специфіку, вона залежить, у першу чергу, від ефективності використання всіх його ресурсів, що є

чинниками виробництва. До них відносять: землю, капітал, працю і підприємливість. У даній проблематиці чинником виробництва є природні ресурси. У першу чергу, це землі сільськогосподарського призначення. Тому одними з головних показників ефективності господарювання є валова продукція, валовий прибуток і прибуток, отримані з одного гектара сільськогосподарських угідь, ріллі або посівів.

Управління ефективністю діяльності підприємства – це інтегрований підхід менеджменту, що об'єднує різні напрями діяльності підприємства, включаючи стратегію, управління персоналом, операційний менеджмент, планування, аналіз, облік та контроль, відповідні методи, моделі, системи та програмне забезпечення задля забезпечення сталого зростання ефективності діяльності підприємства.

Механізм розвитку підприємства на мікрорівні полягає у збалансуванні виробничої, управлінської, дослідної компоненти, що відіграють провідну роль у його функціонуванні. Аналіз загальної ефективності господарської діяльності є основною ланкою діяльності управлінських структур організації.

Система управління ефективністю діяльності має бути органічно інтегрована із загальною системою управління підприємством, так як прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства прямо або опосередковано впливає на рівень прибутку, який, у свою чергу, є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників і працівників.

За 2012-2016 роки на ТДВ «Маяк» Тростянецького району Сумської області спостерігається підвищення основних економічних показників діяльності.

Дане підприємство працює ефективно, про це свідчить збільшення ряду показників, які були розраховані (товарна продукція, валова продукція, чистий прибуток, фондоозброєність, фондозабезпеченість, виручка та інші), всі коефіцієнти відповідають теоретично-граничній величині, а зміна розрахованих показників має позитивний характер.

Система управління ефективністю діяльності органічно інтегрована із загальною системою управління підприємством, оскільки прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства прямо або опосередковано впливає на рівень прибутку, який, у свою чергу, є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників і працівників.

Вважаємо, що як інструментарій, за допомогою якого можна розробляти та реалізовувати заходи з підвищення ефективності соціально-економічної діяльності підприємства, необхідно використовувати збалансовану систему показників (ЗСП), за допомогою якої можна поліпшити ефективність планування діяльності підприємств та організацій, забезпечити якісну систему контролю за досягненням стратегічних цілей і ефективність управління, що буде базуватися на:

- 1) ключових показниках, що характеризують стан або аспект процесу, який є об'єктом управління;
- 2) параметрах, що характеризують стратегічні цілі, основні чинники та

конкретні дії;

3) числових даних, вимірюваних і чутливих до змін у стратегічних цілей і чинників, вплив яких вони описують;

4) системі, тобто сукупності складових, які знаходяться в певних взаємозв'язках один із одним і з навколишнім середовищем, направлені на досягнення певної спільної цілі або результату;

5) збалансованості, тобто на співвідношенні стратегічних і тактичних рівнів управління;

6) рівній важливості фінансових і не фінансових показників;

7) взаємозв'язку між різними підсистемами та компонентами;

8) збалансованості між внутрішніми та зовнішніми аспектами діяльності.

Наступним етапом є розробка стратегічної карти розвитку підприємств, яка являє собою відповідний компонент стратегічного управління, де відображено мету підприємства чи організації та причинно-наслідкові зв'язки між ними.

Стратегічна карта дозволяє донести до окремих підрозділів і працівників організації або підприємства їх роль у реалізації стратегій. Вони можуть бути створені на будь-якому рівні управління, і кожен рівень матиме можливість бачити своє місце на загальній стратегічній карті.

Сучасна система господарювання обумовлює зміну форм і методів управління економікою сільськогосподарського підприємства, вимагає нових підходів до визначення ефективності його діяльності. Важливим аспектом ефективного функціонування суб'єкта господарської діяльності є діагностика та прогнозування його діяльності, якою зумовлена перспектива розвитку підприємства та зміцнення його конкурентних позицій на ринку.

Для аналізу процесу, який представляється часовим рядом, дуже важливим є визначення тренду або функції тренду. Фактично, тренд – це лінія, яка відображає довгострокову тенденцію зміни часового ряду. Визначивши тренд, можна прогнозувати подальшу динаміку процесу, який описується наявним часовим рядом.

Для того, щоб побудувати ці прогнози, нами було розраховано допустиме відхилення від прогнозних значень.

Отже, завдяки прогнозу чистого прибутку, ми дійшли висновку, що за 2017 – 2019 роки спостерігатиметься коливаючий характер чистого прибутку. Таким чином до 2018 року прибуток зростатиме в порівнянні з звітним роком, а в 2019 р., він знизиться, лише при оптимістичному прогнозі чистий прибуток зросте в 2019 р. в порівнянні з 2016 р. Даний прогноз дає можливість для підприємства точніше планувати щомісячні продажі, ефективніше проводити рекламні компанії, планувати бюджет доходів і витрат.



Завитій Ольга

к.е.н., доцент

Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль, Україна

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Стратегічне управління економічним розвитком регіонів набуває актуальності для розвитку країни в цілому, адже входження України до Європейського Союзу зумовлює стратегічне управління регіоном. Проте нині існують ще багато не вирішених проблем, котрі вимагають теоретичного, методологічного і практичного їх вирішення.

Замість традиційних теорій розвитку регіону обґрунтовуються і стають теоретичною базою сучасної регіональної політики міжрегіональна конкуренція, інноваційний розвиток регіонів, територіально-кластерний підхід. Тобто розвиток регіонів розглядається як відображення всього процесу розвитку в цілому. При цьому враховується країна або група країн спільно з регіональними наслідками і результатами перетворень в економічній сфері. Інший підхід до розвитку регіону має на увазі, що розвиток дасть змогу забезпечити позитивну динаміку якості і рівня населення, створить умови для сталого, збалансованого відтворювального процесу в регіоні з урахуванням оцінки його потенціалу і взаємовпливу низки чинників. Розглядаючи регіон, як підсистему національної економіки, можна сформулювати поняття стратегічного управління розвитком регіону як процес зміни економічної системи, спрямований на підвищення добробуту населення, що забезпечує стійкість системи в сьогоденні і майбутньому, сприяє посиленню конкурентоспроможності регіону.

Отже, термін «стратегія» вживається у таких значеннях:

- стратегія – як спосіб досягнення певної мети. У цьому випадку стратегія є сукупністю значень керованих змінних;
- стратегія – певний розроблений покроковий постулат, що передбачає певні дії у ситуації процесу прийняття рішень. Стратегія в цьому контексті визначається як узагальнююча модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей управління на основі обраних критеріїв (показників) та ефективного розподілу ресурсів.

Стратегічне управління необхідно розглядати як управлінську діяльність, спрямовану на досягнення поставлених цілей в умовах нестабільної, конкурентного ринкового середовища. Суб'єктом управління виступають місцеві органи влади, котрі визначають розвиток регіону у взаємозв'язку із загальною національною стратегією розвитку. Система стратегічного управління дає змогу ефективно управляти економікою в умовах невизначеності зовнішніх і внутрішніх чинників і параметрів економічного розвитку. Стратегія визначає напрямки майбутнього розвитку регіону, яким місцева громада буде слідувати в

довгостроковій перспективі, закладає основу для розробки програм економічного розвитку території, цільових програм і проєктів, пов'язаних з реалізацією стратегії, вирішенням питань локального характеру, розвитком територіальних спільнот базового рівня. Сутнісна специфіка стратегічного управління, на відміну від інших методів управління економічним розвитком регіону, полягає в прийнятті та реалізації управлінських рішень на основі розробки і офіційної легітимізації стратегії розвитку регіону. Для регіону стратегія його довгострокового розвитку – це інструмент цілеспрямованого впливу регіональних органів влади на основних суб'єктів території з метою підвищення якості життя місцевої громади та конкурентоспроможності регіону.

Як об'єкт управління економічний розвиток регіону характеризується винятковою складністю і багатоаспектністю, а також високою залежністю від впливу чинників зовнішнього порядку. Специфіка управління подібними об'єктами полягає в тому, що одночасно потрібно забезпечувати підтримку окремих її параметрів в певному стабільному стані, здійснювати антикризовий вплив на інші параметри, забезпечувати динамічний розвиток у контексті вирішення головного завдання регіонального розвитку – досягнення рівня якості життя населення, котре відповідає прийнятим в суспільстві соціальним стандартам, і забезпечення внеску регіону в розвиток економіки країни, через систему міжрегіонального поділу праці. Призначення системи стратегічного управління розвитком економіки регіону полягає в тому, що, як важлива складова державної системи регіонального управління, вона здійснює формування стратегічних цілей економічного розвитку регіону та механізму їх реалізації таким чином, щоб задовольнити потреби об'єкта управління, з одного боку, і забезпечувати умови та обмеження, що накладаються на розвиток економіки регіону, з іншого.

Стратегічне управління регіоном розглядається як динамічна сукупність взаємопов'язаних і взаємозалежних управлінських процесів, а саме:

- аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища регіону;
- визначення місії регіону, цілей стратегії його розвитку;
- вибору стратегії функціонування і розвитку регіону;
- реалізації стратегії розвитку регіону;
- оцінки реалізації стратегії розвитку регіону, контролю за виконанням.

Таким чином, система стратегічного управління розвитком економіки регіону передбачає:

- комплекс нормативно-правових документів, що регламентують діяльність системи управління;
- сукупність взаємопов'язаних підсистем: цільової, функціональної, забезпечувальної, об'єктної.
- сукупність організаційних структур, котрі здійснюють практичну діяльність в сфері стратегічного управління розвитком економіки регіону.

Список використаних джерел

1. Жаліло Я. А., Покрипка Д. С., Белінська Я. В. Післякризовий розвиток економіки України. Київ : НІСД, 2011. 66 с.

2. Стоянець Н. В. Методологічні аспекти соціально-економічного розвитку регіону. Науковий вісник Мукачівського державного університету, 2015. Серія Економіка. Випуск 2(4). Частина 2. С. 208-213.

3. Міклова В. П., Брітченко І. Г., Кубіній Н. Ю., Колодинський С. Б., Ціцак Л. М. Стратегічне управління конкурентоспроможністю: епістемологічні підходи та практична проблематика : Монографія. Полтава, ПУЕТ, 2013. 307 с.

4. Пуцентейло П. Р., Гуменюк О. О. Формування програми стратегії управління економічним розвитком регіону. *Сталий розвиток економіки*. 2018. №1. С.98-106.



Иванченко Олеся

к.э.н., доцент

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

г.Ростов-на-Дону, Россия

К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

В условиях турбулентности экономических процессов актуальное значение приобретает проблема сохранения баланса между долгосрочными и краткосрочными целями компании, поскольку разработка стратегических планов развития предприятия сейчас затруднена необходимостью справляться с текущими вызовами и оперативно реагировать на постоянно изменяющиеся условия ведения бизнеса.

В классическом случае *стратегия компании* – система действий по визуализации, расчету, внедрению и реализации мероприятий и решений, способствующих достижению корпоративных целей. Исходя из этого долгосрочного плана разрабатываются мероприятия и решения, которые способствуют его исполнению наилучшим образом и с учетом всех значимых возможностей затрат и рисков [1].

В основе любого долгосрочного планирования лежит система целенаправленных действий, выполняемых для достижения рыночного результата. Данная система действий отражается в следующих бизнес-направлениях:

- Маркетинг
- Продукт
- Производство
- Распределение
- Ценообразование

- Персонал
- Структура управління.

В свою очередь к блоку стратегического маркетинга, как правило, относят следующие работы [2]:

1. Определение стратегических целей развития и корпоративной стратегии компании.
2. Аудит системы продаж компании, оценка ее продуктового портфеля.
3. Разработка и бюджетирование маркетингового плана.

При этом, осуществление в деятельности компании стратегического планирования может быть не достаточно для успешного ведения бизнеса. «Однако, при прочих равных наличие стратегической программы развития может предопределить завоевание рынка, тем более что, по данным исследований Malcom M. PhD, 90% компаний подменяют стратегическое планирование бюджетированием и прогнозированием сбыта» [2].

В условиях экономического кризиса планирование в деятельности предприятия сопряжено с определенными трудностями. К основным из них относятся: неустойчивость внешней среды, сложность прогнозирования, необходимость дополнительных затрат на исследования, приобретение и обработку информации, ее анализ, организацию подразделения планирования, привлечение дополнительного персонала и недостаточная гибкость управления компанией.

В работе [3], авторами обосновано, что маркетинговое планирование в деятельности компании позволяет наилучшим образом использовать имеющиеся ограниченные ресурсы для достижения долгосрочных рыночных целей. При составлении маркетинговых планов происходит учет различных тенденций, внешних возможностей и внутренних ограничений. «Помимо этого компании необходимо приспособиться к изменяющимся требованиям рынка при одновременном активном влиянии на развитие рыночного спроса» [4].

Резюмируя вышесказанное, укажем, что, процесс разработки маркетинговой стратегии сводится к трем этапам:

1. Комплексный анализ и прогнозирование рынка, структуры потребления для определения перспектив развития.
2. Выбор приоритетной возможности и формулирование стратегии развития.
3. Внедрение стратегии на уровне компании и бизнес-подразделений.

При этом, экономические кризисы и быстрые технологические перемены заставляют менеджмент периодически корректировать стратегию. Стратегическое управление становится операционным процессом, поскольку постоянно существует необходимость адаптации маркетинговой **стратегии** по мере изменения условий рыночной деятельности с целью минимизации рисков, убытков и потерь.

Список использованных источников

1. Наумов Г. Как оживить процесс формирования стратегии URL : <https://www.e-xecutive.ru/management/practices/1916738-kak-ozhivit-protsess->

formirovaniya-strategii (дата обращения 10.04.2018)

2. Трефилов А. Есть ли стратегический маркетинг в российских компаниях? URL : <http://www.e-xecutive.ru/community/magazine/1648894-aleksei-trefilov-est-li-strategicheskii-marketing-v-rossiiskih-> (дата обращения 10.04.2018)

3. Бондаренко В.А., Иванченко О.В. Проблемы маркетингового планирования в условиях неустойчивой внешней среды / В сборнике : Проблемы и перспективы формирования маркетинговых стратегий в условиях нестабильных рынков. Материалы Международной научно-практической конференции. 2016. С. 27-31.

4. Иванченко О.В. Информационно-коммуникационная инфраструктура в обосновании маркетинговой стратегии компании в условиях нестабильного рынка. *Финансовые исследования*. 2017. № 2 (55). С. 141-146.



Карпенко Віталій

к.е.н., доцент кафедри маркетингу і товарознавства
Хмельницький національний університет
м. Хмельницький, Україна

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Маркетинг – це філософія бізнесу, що формується за допомогою формальної освіти і безпосередній рефлексії досвіду; що реалізується у вигляді комплексу заходів (marketing-mix), спрямованих на поліпшення взаємодії між фірмою (або іншим економічним суб'єктом) і ринком, споживачами; що складається з: досліджень; аналізу; розробки та реалізації програм з формування пропозиції і просування товарів і послуг споживачам. Для сучасного маркетингу окрім створення товару з високими споживчими якостями, організації ефективної системи розподілу цього товару, підприємству потрібно здійснювати комунікацію зі своїми реальними і потенційними замовниками і покупцями, тобто просувати товар на ринку. Кінцевою довгостроковою метою маркетингових дій є отримання прибутку і розширення діяльності.

Інноваційний маркетинг – це сфера діяльності підприємства, спрямована на формування нових ринків збуту та інших потреб у потенційних і реальних споживачів. Раціональне застосування технологій інноваційного маркетингу зменшує ризики, пов'язані з розробкою інновації, тому що вони дають змогу оцінити потенційний попит, визначити цільовий сегмент ринку і дати відповідь на питання щодо продовження розробки або її припинення. Досвід підтверджує, що

переважна більшість підприємств, котрі успішно розвиваються на ринку, своїм успіхом зобов'язані саме інноваціям.

Здійснення інноваційної діяльності на підприємствах стає невід'ємною частиною ефективного функціонування бізнесу. У цих умовах визначальним чинником підтримки бізнесу компаній стає система маркетингу, орієнтована на організацію ефективного використання знань та інформації. Щоб не втратити інноваційні можливості, менеджерам необхідно постійно шукати новаторські підходи. В сучасному суспільстві, котре є залежним від ресурсів і чинників виробництва неможливо створити інноваційний продукт, що складається тільки з науково-технічного досягнення. Необхідним є інноваційний маркетинг як чинник, що супроводжує його розвиток. Процеси адаптації товарів до їх комерційного використання вимагають інноваційних маркетингових рішень і коригування існуючих маркетингових концепцій. При цьому необхідно розглянути основні положення інноваційного маркетингу.

Під інноваційним маркетингом Н. С. Ілляшенко розуміє концепцію ведення бізнесу, яка передбачає створення вдосконаленої або принципово нової продукції (виробу, технології, послуги, управлінського рішення) – інновації – і використання в процесі її створення та розповсюдження вдосконалених чи принципово нових – інноваційних – інструментів, форм та методів маркетингу з метою більш ефективного задоволення потреб як споживачів, так і виробників. Інакше кажучи, підприємство виробляє інновації, перш за все такі, які задовольняють як потреби споживачів, так і його власні потреби, і використовує інноваційні підходи для реалізації засад маркетингу [1, с. 32]. Інноваційний маркетинг – це системний підхід продуцентів до управління виробництвом інновацій та посередників (продавців) до управління реалізацією інновацій, а також покупців до управління придбаними інноваціями. Це процес, який включає в себе планування виробництва інновацій, дослідження ринку, налагодження комунікацій, встановлення цін, організацію просування інновацій та розгортання служб сервісу [2, с. 229]. На думку окремих авторів, інноваційний маркетинг – це, з одного боку, велика частка ризику, але з іншого – більш висока віддача у разі правильно обраного курсу. Маркетинг завжди є витратною статтею бюджету компанії, тому, розподіляючи його, необхідно прораховувати можливі ризики. Інноваційний маркетинг може вивести компанію на новий щабель розвитку, допомогти зайняти нову нішу, тоді вкладення з лишком окупляться. Але, якщо всі виділені на просування кошти вкласти в інноваційні ідеї, а ті не спрацюють, то компанія ризикує втратити певну частину своїх клієнтів [3, с. 245].

Інноваційний маркетинг – це маркетинг, що пов'язаний з просуванням на ринок інновацій. Інноваційний потенціал підприємства – це спроможність виконати завдання, що забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети, тобто міра готовності до реалізації проекту або програми інноваційних змін. Інноваційна мета, на яку орієнтовано управління змінами, виступає як глобальна стратегія організації, як засіб досягнення її більш високих цілей, а також засіб реалізації місії організації. Так, наприклад, більшість продукції в магазинах є надлишковою. Причиною цього є те, що більша частина їх зроблена без

урахування інноваційного ресурсу, якщо щось і модернізується, то переважно відбувається часткове вдосконалення того чи іншого виробу. Саме в такому напрямку здійснюється маркетингова діяльність, якщо інноваційна складова в ній і проглядається, то її складно виявити у величезній масі пропонованих на ринку товарів. Інноваційна складова маркетингової діяльності нині є ще недостатньо представленою на ринку. Тому управління змінами, як засіб досягнення інноваційної мети, що відбуваються на підприємствах, є частиною маркетингу, і передбачає реалізацію низки заходів.

Саме тому інноваційний маркетинг є характерним для підприємств, які будують свою діяльність на принципах підприємницько-інноваційної конкуренції, випускаючи на ринок продукцію з принципово новими споживчими властивостями. В інноваційному маркетингу поведінка покупця значно трансформується, вона стає більш активною, покупець безпосередньо приймає участь у формуванні не тільки попиту і думки про купівлю, але і залучений у створення продукту, удосконалення його виробництва, а також його реалізацію. Можливості маркетингу як інституційної сфери суб'єктів господарювання в інноваційному розвитку можуть бути більш продуктивними у великих підприємствах, тому що вони мають у своєму розпорядженні значні матеріальні і фінансові ресурси, котрі дають їм змогу організовувати всеохоплюючу маркетингову діяльність у широкому спектрі.

Пропонуються наступні основні підходи і принципи позиціонування в рамках просування інноваційних продуктів на вітчизняному та міжнародному ринку:

- акцентування позиціонування інноваційних продуктів за якістю і функціональної корисності для споживачів і виробників;
- диференціація позиціонування інноваційних продуктів за ціною на кожному із сегментів ринку;
- використання позиціонування інноваційних продуктів в місцях продажу;
- диференціація позиціонування інноваційних продуктів для різних форм торгівлі.

В основу програми просування інноваційної продукції на ринках повинна бути покладена диверсифікована платформа маркетингових комунікацій, адекватна міжгалузевому характеру інноваційної продукції. У той же час, всі її компоненти повинні бути інтегровані в єдине ціле.

Таким чином, інноваційний підхід в сучасних маркетингових дослідженнях полягає у виділенні нового предмета дослідження – цінностей і ціннісних орієнтацій споживачів. Під інновацією слід розуміти цілеспрямовану зміну, що вносить в середовище впровадження нові стабільні елементи (нововведення), що викликають перехід системи з одного стану в інший.

Список використаних джерел

1. Ілляшенко Н. С. Організаційно-економічні засади інноваційного маркетингу промислових підприємств : монографія. Суми : «Вид-во СумДУ», 2011.

192 с.

2. Нянько В. М. Інноваційний маркетинг на підприємствах України. *Інноваційна економіка*. 2014. № 6. С. 228-231.

3. Старицька О. П., Старицький Т. М. Інноваційний маркетинг як інструмент підвищення ефективності функціонування підприємств. *Інноваційна економіка*. 2014. № 4. С. 244-250.



Нездоровін Олександр

аспірант

Хмельницький національний університет

м. Хмельницький, Україна

Науковий керівник: к.е.н., доцент Нянько В. М.

Приватний вищий навчальний заклад

«Університет економіки і підприємництва»

м. Хмельницький, Україна

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

В сучасних умовах розвиток економіки залежить від життєздатності системи просування товарів і послуг від виробників до споживачів. Однак така маркетингова діяльність є неможливою без налагодженого забезпечення відтворювального процесу, тому що ефективність виробництва залежить від знання підприємствами і підприємцями потреб ринку товарів і послуг.

Маркетинг у виробничій сфері має свої особливості, які відрізняють його від традиційних маркетингових підходів, і, відповідно, вимагає розробки певних методичних аспектів. Нині, з огляду на актуальність даного питання, необхідно формувати сучасний теоретико-методичний апарат маркетингового забезпечення з позицій його ролі у взаємодії всіх учасників ринку.

В. А. Карпенко переконаний, що від прийняття саме маркетингових рішень і їх ефективності багато в чому залежить успіх підприємства на сучасному ринку [2, с. 133]. Маркетингове забезпечення дає змогу оптимізувати канали “виробник – ринок – споживач” та здійснювати управління потоками послуг, товарів і технологій. Саме тому необхідною умовою ефективної діяльності підприємств є використання маркетингового забезпечення. Розвиток маркетингового забезпечення – це складний діалектичний процес взаємодії чинників зовнішнього середовища і цілеспрямованого впливу чинників, пов’язаних з виробництвом конкурентоспроможної продукції, що задовольняє певні ринкові потреби.

Засновник маркетингу Ф. Котлер розкриває його поняття як вид людської діяльності, спрямованої на задоволення потреб і потреб цільових ринків за допомогою обміну [2], позначаючи не тільки ознаки маркетингу, а й мету – задоволення цільових ринків за допомогою обміну. Також важливо враховувати і можливість застосування маркетингу як елементу (підсистема) функціонування організації (системи). Різноманітність взаємодії і залежності елементів, що визначають їх існування, місце і роль в системі вказує на наявність зв'язку між елементами.

Якщо звернутися до наукового тлумачення терміна «забезпечення», то можна стверджувати, що це поняття є здатним до ефективного застосування при поясненні фундаментальних ринкових явищ і процесів, що вимагає застосування в понятійному базисі маркетингової науки, оскільки маркетингове забезпечення передбачає організацію творчого процесу, що враховує безліч зовнішніх і внутрішніх чинників:

- 1) основні напрямки розвитку маркетингового забезпечення на ринку;
- 2) тенденції і стан розвитку маркетингових відносин між суб'єктами господарської діяльності;
- 3) рівень відносин між суб'єктами господарювання.

Теоретичні розробки у сфері маркетингового забезпечення, а також практичний досвід функціонування промислових підприємств, з урахуванням формування маркетингової програми оптимального планування виробничої програми і кон'юнктури ринку дадуть змогу в перспективі створити збалансовану систему оптимального планування обсягів виробництва і просування готової продукції на ринок.

Головними інструментами маркетингу, що становлять основу розробки комплексу маркетингу є [3, с. 22]:

- продукт (розроблення відповідних заходів стосовно зміцнення та покращення конкурентних властивостей товарів);
- ціна (визначення та відповідно встановлення такої ціни на продукцію, яка би повністю покривала витрати на її виробництво та забезпечувала підприємство прибутком);
- місце (створення відповідних каналів збуту продукції з метою доведення її до кінцевого споживача);
- просування (формування відповідної системи стимулювання збуту).

Маркетингове забезпечення необхідне передусім для формування процесу розробки і прийняття рішень в системі взаємодії бізнес-структур, які залучені в маркетинговий процес обміну послугами і товарами на комерційній основі.

Основними завданнями маркетингового забезпечення є:

- навчання, пов'язане з можливістю застосування інструментів маркетингу при проведенні дослідження ринку;
- розробка на основі знань і ринкової практики принципів і програм маркетингової діяльності;
- конструктивне впровадження філософії та інструментарію маркетингу в

економічні відносини;

- підтримка і розвиток інноваційних видів діяльності.

Маркетингова діяльність як найважливіша функція в сфері підприємництва повинна забезпечувати стійке, конкурентоспроможне становище суб'єкта маркетингової системи на ринку товарів і послуг з урахуванням стану внутрішнього і зовнішнього середовища. При цьому маркетингова діяльність передбачає активне проведення маркетингових досліджень і розробку програми маркетингових заходів, що використовуються з метою підвищення продуктивності фірми й ефективності задоволення потреби кінцевого споживача чи клієнта.

Методологічні засади дослідження маркетингового забезпечення підприємств є наступними:

- погляд на маркетингове забезпечення як основу управлінської ієрархії;
- об'єднання дій всіх функціональних служб підприємства навколо його основних інтересів;
- використання всіх складових елементів комплексу маркетингу в сукупності;
- врахування особливостей виробництва на підприємствах із виробництва інноваційної продукції;
- інформаційне забезпечення як ключова складова маркетингового забезпечення;
- інноваційність та креативність процесу маркетингового забезпечення;
- врахування сучасної концепції соціально-етичного маркетингу як засобу досягнення рівноваги між основними цілями маркетингу – прибутком підприємства, запитами клієнтів та інтересами суспільства.

Основні принципи маркетингового забезпечення є такі:

1. Принцип вигідності, тобто зниження невизначеності у зв'язку із застосуванням засобів маркетингу.
2. Принцип альтернативності. Необхідно розглянути кілька альтернативних варіантів застосування засобів маркетингу з виділенням найбільш оптимального для конкретної ситуації.
3. Принцип оперативності, який має на увазі коригування процедури застосування засобів маркетингу з метою врахування термінів виконання взаємовигідних договірних відносин.
4. Принцип зрозумілості та обґрунтованості. Ця вимога до схеми застосування засобів маркетингу, щоб були зрозумілі учасникам відносин, а всі її складові частини мали економічне і господарське обґрунтування.

Отже, система маркетингового забезпечення дає змогу в комплексі оцінити обґрунтованість досліджуваного понятійного апарату, визначити роль «маркетингового забезпечення» з урахуванням місця системи маркетингового забезпечення в науці маркетингу та ієрархічності в суспільно значущих відносинах.

Список використаних джерел

1. Карпенко В. Л. Розвиток стратегічного маркетингу в діяльності підприємства. *Інноваційна економіка*. 2016. № 11-12. С. 129-135.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс. Москва : Изд-во Вильямс,

2007. 1052 с.

3. Скриньковський Р. М., Процюк Т. Б. PS-маркетинг: соціальні основи та система управління. *Економіка. Фінанси. Право: інформаційно-аналітичний журнал*. 2013. № 8/1. С. 12-26.



Нянько Віталій

к.е.н., доцент кафедри менеджменту, проректор з навчальної роботи
Приватний вищий навчальний заклад
«Університет економіки і підприємництва»
м. Хмельницький, Україна

СИСТЕМА МАРКЕТИНГОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Маркетингова діяльність інтегрує функцію прийняття управлінських рішень є основою ключової компетенції підприємства, бере участь в конструюванні його прибутковості. Отже, ефективність роботи будь-якого підприємства на ринку залежить від маркетингової діяльності, котра сприяє створенню нових можливостей його подальшого розвитку. Це призводить до розуміння важливості ролі маркетингової діяльності у створенні способів і механізмів регуляції виробничо-господарських процесів підприємства.

Постійно мінливе середовище, в якому функціонує підприємство, вимагає приділяти особливу увагу створенню маркетингової діяльності. Маркетинг необхідний для вирішення наступних завдань:

- координація процесів формування ідеї, концепції і розробки нового продукту, ціноутворення, розподіл і просування його на ринок;
- сегментування потенційних споживачів (з урахуванням потреб, очікувань, сприйняття, мотивів) і формування цільових ринків;
- позиціонування інноваційного продукту;
- забезпечення конкурентоспроможності інноваційного продукту і самої компанії на цільових ринках;
- підвищення задоволеності споживачів та лояльності до інноваційного продукту;
- встановлення і підтримання тривалих і стійких взаємовідносин з клієнтами та іншими діловими партнерами [1, с. 32-33].

Маркетинг відіграє певну роль на кожному етапі життєвого циклу виробу, але значення, обсяги та зміст робіт на етапах проекту є різними. На стадії розробки проекту вагомим є координуюча роль маркетингу в питаннях формування ідеї і

концепції продукту або послуги. При цьому важливу роль відіграють результати проведених маркетингових досліджень. Маркетологи також повинні брати участь в розробці інноваційної стратегії, товарної та асортиментної політики. Значимість маркетингу зростає на стадії реалізації проекту, коли необхідно вирішувати завдання, пов'язані з розподілом і просуванням продукту.

В. А. Карпенко переконаний, що від прийняття саме маркетингових рішень і їх ефективності багато в чому залежить успіх підприємства на сучасному ринку [2, с. 133]. Маркетингове забезпечення дає змогу оптимізувати канали “виробник – ринок – споживач” та здійснювати управління потоками послуг, товарів і технологій. Саме тому необхідною умовою ефективної діяльності підприємств є використання маркетингового забезпечення. Розвиток маркетингового забезпечення – це складний діалектичний процес взаємодії чинників зовнішнього середовища і цілеспрямованого впливу чинників, пов'язаних з виробництвом конкурентоспроможної продукції, що задовольняє певні ринкові потреби.

В теорії і практиці маркетингу термін “маркетингове забезпечення” вживається фахівцями в різних контекстах при описі маркетингової діяльності, але, тим не менш, навряд чи можна стверджувати, що він несе певний, узгоджений зміст і чітко сприймається, як це має місце для таких давно усталених в маркетингу понять, як, наприклад, “комплекс маркетингу”, “процес маркетингу”, “маркетингова система”, “маркетингове дослідження” та ін. [3, с. 210].

Маркетингове забезпечення залежить від обраної підприємством інноваційної політики. Вона передбачає безперервне впровадження інновацій товарів із досить скромним ринковим успіхом. Робота із такими товарами базується на освоєній технології виробництва та обізнаності відносно вимог та запитів споживачів. Підприємство при цьому успішно використовує свої основні можливості. Такі нові (а, фактично, поліпшені) продукти суттєво не змінюють ринок і підприємство, але в сукупності забезпечують досягнення стабільної, достатньо прибуткової діяльності підприємства. Сьогодні більшість українських підприємств реалізують саме таку інноваційну політику [4, с. 373].

У сучасній економічній літературі з питань маркетингу визначення змісту маркетингового забезпечення мають різні інтерпретації. Так, наприклад, в деяких джерелах маркетингове забезпечення трактується як певний процес планування, що визначає організаційні основи, перспективу, напрям розвитку, а також шляхи і засоби їх досягнення з певним набором маркетингових інструментів. Суть маркетингового забезпечення діяльності підприємств полягає у використанні комплексу маркетингу, розробленого на основі інструментів маркетингу, що поєднані відповідними способами та маркетингової концепції, на яку орієнтовані ці підприємства.

Розгляд поняття «маркетингове забезпечення» як системи дає змогу визначити роль і сутність категорії маркетингу, покликану нейтралізувати чинники ризику і загрози реалізації бачення (стратегії), позначити зміст і структуру. Система маркетингового забезпечення, як підсистема суспільно значущих обмінних відносин (з огляду на, що маркетинг має міждисциплінарний характер),

формується з урахуванням функціонального розвитку і є функціональною підсистемою управління.

Отже, ґрунтуючись на ключовій меті і ознаках маркетингу (цільова орієнтація, подяка), є всі підстави вважати про необхідність забезпечення реалізації зазначеного напрямку, що власне і є основою формування наукової категорії «маркетингове забезпечення» з її функціональними характеристиками і місцем в структурі наукового пізнання.

Маркетингове забезпечення, хоча і детерміновано певними ринковими відносинами, але ґрунтується на певних підходах. При цьому концепція ґрунтується на тому, що маркетингове забезпечення розвивається в процесі подолання суперечностей між зовнішніми умовами і внутрішніми можливостями підприємства. Якщо маркетингове забезпечення дає можливість вірно оцінити об'єктивне ринкове середовище і базується на науковому його аналізі, не ігнорує особливостей розвитку виробництва, пов'язаного з випуском конкурентоспроможної продукції, то воно може ефективно впливати на процес формування потреб. В єдності взаємозв'язків, взаємозалежностей об'єктивного і суб'єктивного, ринкового і внутрішнього розгортається процес маркетингового забезпечення. При цьому воно може бути проаналізоване з різних боків. Необхідно перш за все розрізняти: основні напрями та цілі маркетингового забезпечення; суб'єкти маркетингового забезпечення; використовувані засоби; найбільш ефективні способи, методи і форми його здійснення.

Отже, маркетинг має чисельне місце в ієрархії управлінських орієнтирів, щоб орієнтація на споживача, його запити, вигода стали основою діяльності усіх підрозділів підприємства. Необхідно зосереджувати зусилля на виборі цільового ринку, нарощувати кількість споживачів і створювати у покупців переконання, що вони є найвищою цінністю для підприємства. Процес маркетингового забезпечення повинен пронизувати всі сфери функціонування підприємства, формувати базу управлінської діяльності, що визначає напрями розвитку, філософію, політику, ідеологію та культуру бізнесу, його конкурентну спроможність та довговічність.

Список використаних джерел

1. Неретина Е. А. Маркетинг: современные реалии и вызовы времени. *Инициативы XXI века*. 2009. № 3. С. 31-33.
2. Карпенко В. А. Развитие стратегического маркетингу в деятельности предприятия. *Инновационная экономика*. 2016. № 11-12. С. 129-135.
3. Татаренко В. Н., Будрин А. Г. Маркетинговое обеспечение предприятия. *Проблемы современной экономики*. 2012. № 1(41). С. 208-211.
4. Кузнецова Ю. А. Маркетингове забезпечення інноваційного розвитку вітчизняних підприємств. *Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету*. 2012. Випуск 20, Том 2. С. 372-376.



Самура Юрій

к.е.н., доцент

Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів, Україна

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У СФЕРІ ФІНАНСОВО- ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Тривалий час об'єктом управління був стабільний виробничий процес, незмінна виробничо-технічна база, відносно стійка номенклатура продукції з високим рівнем стандартизації. Інноваційний процес мав короткостроковий локальний характер і реалізувався завдяки знанням спеціалістів і керівників із залученням ресурсів і методів, сформованих для стабільних процесів. Однак нові економічні умови, що склалися сьогодні, вимагають інтенсивної інноваційної діяльності, підвищення уваги до ефективності організації досліджень і розробок, організації нововведень на всіх стадіях життєвого циклу продукції, зниження інноваційних ризиків, скорочення термінів упровадження інновацій.

Інноваційна діяльність більшою мірою пов'язана з ризиками, на відміну від усіх інших видів діяльності, через відсутність повної гарантії позитивного результату. Ризик і інновації - дві взаємозалежні категорії, тому повністю уникнути ризик неможливо в цій діяльності.

Інноваційний менеджмент - напрямок стратегічного менеджменту, що представляє собою комплекс дій, орієнтований на досягнення та / або підтримання необхідного рівня конкурентоспроможності та життєздатності підприємства за допомогою механізмів управління процесами створення, освоєння, поширення і використання інновацій [1, с. 21].

Інноваційний менеджмент може розглядатися в трьох аспектах:

- як мистецтво і наука управління інноваційними процесами;
- як вид діяльності, в процесі якого приймаються управлінські рішення;
- як набір інструментів для управління інноваціями.

Інноваційний менеджмент має на меті налагодити роботу компанії в наступних напрямках:

- розробка, удосконалення та випуск нової продукції;
- розвиток шляхом модернізації рентабельних виробництв;
- згортання нерентабельних виробництв.

Інноваційний менеджмент організації сприяє виробленню стратегії інновацій, а також прийомів, спрямованих на реалізацію інновацій. При виборі стратегії конкретизується загальний напрямок і методи досягнення поставлених цілей. Тактика інноваційного менеджменту дозволяє вирішувати конкретні завдання в процесі досягнення головної мети [2, с. 55].

Інноваційні завдання передбачають:

- зниження витрат;
- поліпшення якості продукції або послуг;

- виведення на ринок нового товару;
- формування нової стратегії збуту, яка сприяє підвищенню інтересу споживачів до нового товару тощо.

На основі ретельних досліджень ринку, його тенденцій, а також фінансового аналізу, з урахуванням особливостей діяльності та організаційної структури фірми, розробляються ідеї і визначаються пріоритетні напрямки діяльності компанії. Після позитивної оцінки потенційної економічної ефективності новації запускається процес впровадження інноваційної технології або створення нового продукту. Новий продукт тестується на вузькому сегменті ринку, після чого приймається рішення про внесення коректив або впровадженні продукту у масове виробництво.

Якщо розглядати інвестиційний менеджмент як систему управління підприємством, можна виділити в ній суб'єкт і об'єкт управління. Суб'єктом в даному випадку будуть працівники, а об'єктом - самі інновації, інноваційний процес. Зв'язок суб'єкта й об'єкта в даному випадку відбувається за допомогою обміну інформацією - це і є процес управління [3, с. 33].

Залучення чи створення інновацій повинно відбуватися цілеспрямовано, з метою формування конкурентних переваг на тому сегменті ринку, де працює фірма. Важливо не лише своєчасно визначити перспективність певної ідеї та оцінити її комерційну вигідність, а й створити умови для оперативного впровадження новації на підприємстві.

Список використаних джерел

1. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент : підручник. Суми : Університетська книга, 2010. 334 с.
2. Захарченко В.І., Корсікова Н.М., Меркулов М.М. Інноваційний менеджмент: теорія практика в умовах трансформації економіки : навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2012. 448 с.
3. Козловський В. О. Інноваційний менеджмент : навчальний посібник. Вінниця : ВНТУ, 2007. 210 с.



СЕКЦІЯ 8
ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ТА ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Bachev Iavor
Ph.D, CFE, CIA
Higher School of Insurance and Finance
Sofia, Bulgaria

**PRESSURE : DISCUSSION OF THE FIRST UNDERLYING FACTOR
OF THE FRAUD TRIANGLE IN THE LIGHT OF FINANCIAL
STATEMENT FRAUD**

This paper makes literature analysis on one of the three main factors that are the building blocks of the fraud triangle - pressure (incentives) and discusses it in the light of financial statement fraud.

The reasons behind people committing fraud were first studied by Donald Cressey, a criminologist, in the 1950s. His research encompassed 250 individuals who met the following two criteria: first the individual must have had a position of trust and second he/she must have violated that trust. The study found that three factors need to be present. Representation of the three factors has become known as the fraud triangle and a representation can be found in figure 1.



Figure 1: Fraud Triangle, Wells (2011) [1]

In general *pressure* can be a double edged sword. Hooper and Pornelli [2] suggest that pressure can be a positive or a negative force on an individual's motivation to act.

Nevertheless in many cases it is one of the drivers that makes a person resort to fraud. It can include a variety of things ranging from financial problems to expensive taste and addiction problems. Frequently those needs are perceived to be non-sharable and non-socially-sanctionable by the thrust violators and must be kept and dealt with in secret (Rasha and Andrew)[3]. Furthermore Cressey [4] argued that in many cases the individuals committing the fraud have never done so in the past. Murdock [5] concluded that the pressure can be financial, non-financial (lack of discipline, gambling) or even political or social one. Albert et al. [6] give examples of how the financial pressure can encourage organizational fraud and lead to financial losses and inability to compete effectively. Because of individuals greed and living beyond their means. Furthermore they make a categorization of the pressure factor in several groups that include: economic, vice, job related and other pressures.

Rasha and Andrew [3] combine motives to come up with a new classification based on the type of pressure and the rationalization behind it (see table 1).

Table 1

Classification of Motives and Pressure, (Rasha and Andrew)

Personal pressure	Financial: Gambling, addiction, sudden financial problem, paying lifestyle. Non-financial: Lack of personal discipline, greed.
Corporate/employment pressure	Financial: Continuous compensation structure, management financial interest, low salaries. Non-financial: Unfair-treatment, fear of losing the job, frustration with the work or a challenge to bear the system.
External pressure	Financial: Threats to business financial stability, market expectations. Non-financial: Ego, image or reputation, social pressure.

Moreover they present the argument that the main drivers of committing fraud fall into the personal and corporate pressures.

Roggeveen [7] points that everyone can resort to fraud in the financial statements if the incentive is large enough. Moreover the rationalization is influenced a lot by the corporate environment of the organization: a popular example is that if the top management has disregard for giving fair representation of the financials it is unlikely that the rest of management would.

Some motivational/*pressure factors* that could lead to fraudulent behavior in the financial statements include:

- *Debt* - research has shown that the level of debt a firms has indeed leads to higher likelihood of fraudulent behavior (Beneish)[8]. Statistically results show the same positive correlation between debt and the possibility of fraud (Smaili et al.)[9]. Contributing factors include meeting loan covenants or the desire to avoid pending bankruptcy. In relation to financial statement fraud a very common pressure (incentive) happens to be the decline of the future financial prospects of the organization. In this situation the management might have to take out a loan or acquire further financing by investors which might otherwise not be possible. Another common incentive is when the management has embedded financial interest in the organization which could

translate into bigger bonuses and other financial gains. Last but not least come the pressures associated with financial difficulties which in many cases lead to fraudulent behavior.

- *Liquidity* is another relevant factor- research has found that the lower the liquidity of an organization the higher the probability of financial statement fraud (Kirkos et al.)[10]. This is usually done in order to give a better picture on the situation of the firm at the given time - usually done by an overestimation of the company's assets and underestimation of the company's liabilities. Some of the contributing factors include lack of working capital for day to day operations and a big collection of accounts receivable becoming non-collectible.

- *Performance* – in relation to financial statement fraud a very common pressure (incentive) happens to be the decline of the future financial prospects of the organization. Reverse relationship has been found between the likelihood of fraud and how well the organization performs (Summers and Sweeney, [11], Dechow et.al. [12]). The reason behind this is that the lower the performance the higher the motivation for fraud in order to show better results to the stakeholders and avoid any negative effects associated with low performance. Some of the contributing factors include unrealistic profit expectations, the need to meet the expectations of analysts and declining market. Another reason could be the negative effect of the poor performance results on significant current or future transactions such as contract awards and other business dealings.

- New accounting, statutory or regulatory requirements that the organization is unlikely to meet is another pressure to engage in fraud of this scale.

The fraud triangle's elements relate to the misappropriation of assets as well thus the need to apply them in their context. Risk factors that increase the pressure of fraud due to misappropriations of assets are:

- Personal and financial obligations by either management or employees that have the necessary access to cash or other assets;

- Adverse relationships between the organization and individuals with the needed access that can motivate them to resort to such fraud. The adverse relationships can be comprised of: known or anticipated employee layoff by the organization, change in the compensation and benefit structure and inconsistency between expectations in regards to promotion and other rewards.

Conclusion.

The interaction between the factors discussed so far – incentives (pressures), rationalizations (attitudes) and opportunities - makes the fraud by an individual possible (Okezie)[13]. The possibility of fraud in an organization is increased when a bridge between pressure and opportunity exists and the fraudster can rationalize his behavior (Howe and Malgwi)[14]. Thus the fraud triangle in many cases is compared to a fire triangle – where the existence of fire depends on three factors – oxygen, fuel and heat. If one of those elements is removed from the equation the fire is no more. Similarly fraud cannot exist without one of the elements that leads to its occurrence. Last but not least the importance of the ethical values needs to be highlighted since the attitudes of the

individuals define how likely is that the person will resort to fraud (Kenyon and Tilton)[15].

References

1. Wells, J.T. (2011). *Corporate Fraud Handbook: Prevention and Detection*. 3rd edition, Hoboken, New Jersey, John Wiley & Sons, Inc., pp.1-400.
2. Hooper, M. J., & Pornelli, C. M. (2010). Deterring and detecting financial fraud: A platform for action. <http://www.thecaq.org/docs/reports-and-publications/deterring-and-detecting-financial-reporting-fraud-a-platform-for-action.pdf>? Retrieved on 2 March 2016.
3. Rasha, K., & Andrew, H. (2012). The New Fraud Triangle, *Journal of Emerging Trends in Economics and Management Sciences*, Vol. 3(3): Retrieved from google.com July 13, 2016.
4. Cressey, D. R. (1950). The criminal violation of financial trust. *American Sociological Review*, 15(6), pp.738-743, December, pp.1-15. Retrieved from www.JSTOR.org
5. Murdock, H. (2008). The Three Dimensions of Fraud: Internal Auditors. Retrieved on June 01, 2016 from www.emerald.com.
6. Albrecht, W., Albrecht, C. & Albrecht C. (2008). Current Trends in Fraud and its Detection: A Global Perspective. *Information Security Journal* Vol.17. Retrieved from www.ebscohost.com on 02th June, 2016.
7. Roggeveen, L.(2009).Are Auditors more alert on fraud. *Erasmus University Rotterdam Faculty of Economics*.
8. Beneish, M. (1999). The detection of Earnings Manipulation. *Accounting forum. Financial Analysts Journal*: 24-36.
9. Smaili, N., Labelle, R., Stolowy, H. (2009). La publication d'une information financière non conforme à la loi et aux normes : Déterminants et conséquences. *Comptabilité - Contrôle - Audit*, n° 15 (1), 2009, p. 159-198.
10. Kirkos, E., Spathis, C., Manolopoulos, Y. (2007). Data mining techniques for the detection of fraudulent financial statements. *Expert systems with applications*, 32(4), p995-103.
11. Summers, S., Sweeney, J. (1998). Fraudulently Misstated Financial statements and insider trading: An empirical analysis. *The Accounting Review*, 73(1), pp. 131-146.
12. Dechow, P., Larson, Sloan. (2011). Predicting Material Accounting Misstatements. *Contemporary Accounting Research* .Vol. 28 No 1.
13. Okezie A. (2012). An Analysis of Fraud in Nigerian Banks. *American Charter of Economics and Finance*, Vol. 1 No. 2 pp. 60-73.
14. Howe, M. A., Malgwi, C. A. (2006). Playing the Ponies: A \$5 Million Embezzlement Case. *Journal of Education for Business*, 82 (1), 27-33
15. Kenyon, W. and Tilton, P. D. (2006). *Potential red flags and fraud detection techniques: A Guide to Forensic Accounting Investigation*, First Edition, John Wiley & Sons, Inc, New Jersey.

Basheva-Bacheva Snejana

Professor, C.P.A

University of National and World Economy

Sofia, Bulgaria

ACCOUNTING MODELS IN THE REORGANIZATION THROUGH SPLITTING, TAKEOVER AND MERGER ACCORDING TO THE REGULATORY FRAMEWORK IN THE REPUBLIC OF BULGARIA

Reorganization could be examined in a narrow and in a broad sense. In a narrow sense, reorganization is reduced to dissolution of a commercial company without liquidation with a general legal succession and establishment of a new company at the same time. In a broad sense, restructuring is associated with the four forms of reorganization within the meaning of the Commercial Law – **merger, takeover, spinning off and splitting**. There are authors who classify reorganizations into typical and non-typical ones. /Kostov, Georgiev/ [1]. According to them, typical reorganization involves mergers, takeovers, splitting, spinning-off and change in the legal form, while non-typical reorganization is dissolution of a single-member company through transfer of its property to the owner of the capital, who is a natural entity, when this natural entity has a registered enterprise of a sole trader.

The accounting models reflecting reorganization depend on the reorganization form and on the existence of relationships between the participants. It should be also taken into account that two reporting bases are currently applicable in the Republic of Bulgaria - IAS/IFRS and the National Accounting Standards /AS/. Thus, we have two separate standards, which regulate this type of operations - IFRS 3 Business Combinations and AS 22 Business Combinations, and which have to be observed.

In contrast to IFRS 3 Business Combinations, where one method is stipulated for reporting business combinations – the purchase method, AS 22 additionally admits the application of the pooling of interests method. It is considered that the cancellation of the pooling of interests method in IFRS 3 can not repeal the provisions of the Commercial Law, which also arrange the cases of companies' amalgamation beyond the scope of the standard. /Dochev/[2].

The reorganization of a trading company through splitting could be accomplished in two ways – splitting by establishing a new (or several new) trading entities or by transfer of the existing companies. The owners of the dissolved entity acquire participation interests (shares) in the capital of the newly established or acquiring companies. The share capital of the new (newly established) companies is formed of the amount of the net value of the property acquired. The share capital of the acquiring entity can be increased as far as new participation interests or shares are necessary to be issued for the owners of the company being reorganized.

In the process of reorganization of a trading company through splitting, the dissolved company has to issue a closing balance sheet, while the newly established ones – opening (startup) balance sheets. The acquiring entities reflect the assets obtained and

liabilities undertaken in their balance sheets on the principle of balance continuity. /Stoyanov, Basheva, Pozarevska/ [3].

In order to reflect reorganization through splitting, the Other Debtors (Non-trade Receivables) account, subaccount Reorganization Accounts shall for the interim be used in the newly established company. In order to reflect the undertaken liabilities, the account will be debited against crediting the liabilities accounts. So as to reflect the acquired assets, the account will be credited against debiting the assets accounts. Other Debtors (Non-trade Receivables), subaccount Reorganization Accounts will be closed by debiting it against crediting Share Capital account.

In the reorganization of a company through takeover, the property of the company undergoing takeover is transferred to the acquiring company and the company is dissolved. The company undergoing takeover has to prepare a closing balance sheet. The acquiring entity in the general case reflects the assets gained and the liabilities undertaken at their book values. The owners of the companies being transformed become owners in the acquiring one by right. The acquired shares and participation interests have to be equivalent to the fair value of the shares and participation interests owned in the company undergoing takeover until that moment. With a view to achieve this, legislators allow making additional extra payments under the provisions of art.261b of the Commercial Law [4]. In the event that a difference arises between the nominal value of the share capital of the companies taking part in the reorganization and the amount of the share capital of the acquiring company, it will be covered by capital reserves. The costs incurred in connection with the takeover shall be reflected as current expenses for the period when incurred.

In order to reflect reorganization through takeover, the Other Debtors (Non-trade Receivables) account, subaccount Reorganization Accounts shall for the interim be used. To reflect the liabilities undertaken, the account will be debited against crediting the liabilities accounts. To reflect the acquired assets, the account will be credited against debiting the assets account. In order to reflect the pooling of capital, the Other Debtors (Non-trade Receivables) account, subaccount Reorganization Accounts will be debited against crediting Share Capital account, General Reserves account and other accounts reflecting the elements of equity capital. In case an adjustment in the elements of equity capital is required, in order to adjust the difference between the nominal value of the share capital of the companies taking part in the reorganization and the amount of the share capital of the acquiring company, accounting items of the following type could be made: DR Reserves acc. against CR Share Capital acc. or DR Share Capital acc. against CR Reserves acc..

Reorganization through takeover can also be in place when the company undergoing takeover owns shares in the capital of the acquiring one. After the reorganization, the company undergoing takeover loses its capacity of shareholder in the acquiring one and the released shares in the capital are used for partial satisfaction of its partners (shareholders).

Balance sheet continuity is applied when reflecting the reorganization of trading companies through merger. The newly established company reflects the consolidated

assets and liabilities at their book values. Depending on the proposed share exchange ratio, adjustments to the equity capital of the newly established entity could occur, derived as a sum of the capitals of the companies being reorganized. In order to reflect the reorganization through merger in the accounting system, the Other Debtors (Non-trade Receivables) account, subaccount Reorganization Accounts needs to be temporarily used. The account is debited when recording the pooling of liabilities and capitals of the companies being reorganized, and it is credited when consolidating their assets.

Conclusion.

Reorganization of trading companies represents a specific type of operations that are more and more frequently being performed in Bulgaria., Various accounting models are applied with a view to the correct accounting treatment of these operations. The applicable accounting models intended to reflect reorganization depend on the reorganization form, the existence of relationships between the participants, as well as on the relevant regulatory framework. There are National Accounting Standards applicable in the Republic of Bulgaria, which stipulate rules that differ from the currently effective international accounting standards.

References

1. Kostov, B., Georgiev. T., Reorganization of trading companies, Pluton-1, 2014
2. Dochev, Iv. Reorganization and liquidation of trading companies. Accounting and fiscal aspects, Misal, 2011.
3. Stoyanov, St., Sn. Basheva, Pozharevska, R. et al., Financial reporting, IK - UNWE, S., 2016.
4. Kalaydzhiev, A. Reorganization of trading companies, IK Trud i pravo, 2005.
5. Commercial Law - <http://lex.bg/laws/ldoc/-14917630>



Bashikarov Kiril

PhD student

Supervisor: Prof. Snezhana Basheva, PhD

University of National and World Economy

Sofia, Bulgaria

THE MEASUREMENT ACCOUNTING MODEL ACCORDING TO NEW CONCEPTUAL FRAMEWORK FOR FINANCIAL REPORTING

The exposure Draft ED/2015/3 Conceptual Framework for Financial Reporting is published by the International Accounting Standards Board (IASB) in 2015. In its exposure draft the IASB proposes a more extensive measurement selection that presents the different measurement methods which might be used and discusses the factors that the IASB should consider when selecting an appropriate measurement method to apply in any given situation [2].

In the exposure Draft, the IASB proposes that „measurement is the process of quantifying, in monetary terms, information about an entity’s assets, liabilities, equity, income and expenses“[3]. The categorization of measurement bases is into (a) historical cost and (b) current value. The historical cost is based on information about assets, liabilities, income and expenses using information derived from the transaction or event that created them. The main disadvantage of the historical cost is that it does not reflect price changes. On the other hand, the historical cost does reflect changes such as the consumption or impairment of assets and the fulfillment of liabilities.

The current value is based on up-to-date information that reflects the conditions at the valuation date. Estimates based on the current value include: fair value and value in use for assets and the value of the settlement of liabilities. One estimate is related to prices quoted in a market (fair value) or alternatively other estimate could use entity-specific factors to arrive at a current value (value in use for assets and fulfillment value for liabilities) [2].

In addition, the fair value reflects the aggregate of the assumptions and expectations of all market participants and the value in use and fulfilment value are present values that reflect entity-specific assumptions and expectations and are therefore entity-specific values [3].

Furthermore the exposure draft discusses factors to consider when selecting a measurement basis for an asset or liability and the related income and expenses. These factors are the qualitative characteristics of relevance, faithful representation, and as far as possible, comparability, verifiability, timeliness and understandability [3]. In respect of the relevance of a measurement basis the IASB states that for the purpose of decision-usefulness requires the consideration of three factors [4]:

- (a) the ways in which asset or liability contributes to the entity’s future cash flows;
- (b) the riskiness of the asset or liability (for example, the nature or extent of the variability in the item’s cash flows, or the sensitivity of the value of the item to changes in market factors or to other risks inherent in the item);

(c) the level of measurement uncertainty, which is sometimes intensified by outcome uncertainty.

In additions, the IASB considers that sometimes, more than one measurement basis is needed to provide relevant information about an asset, liability, income or expense [3]. In some cases information on the current value of the asset or liability is more relevant in the statement of financial position whereas information on the historical cost of the related income or expenses in the statement of profit or loss is more relevant than information using a single measurement basis. In this connection the IASB proposes the total income/expenses arising from the change in the current value in the statement of financial position is being split into the income or expense measured at historical cost in the statement of profit or loss and the remaining income or expense amount presented in other comprehensive income OCI (dual measurement basis) [4].

One example of this is the requirement in IFRS 9 *Financial instruments* to measure some financial assets at fair value through OCI (FVOCI) [1]. The IASB considers that both fair value and amortised cost measurement methods produce relevant information for assets that fall into this category. This approach is subject to criticism. Some would argue that it adds complexity to financial reporting and that if a particular measure is regarded as being the most relevant then it would be best to use it consistently across the financial statements [2].

There are authors who consider that, although in the exposure draft the IASB adopts an 'all-inclusive realizable changes in net assets' concept of financial performance, this does not necessarily mean that the IASB adopts a current values accounting model for all assets, liabilities, income and expenses [4]. An argument for this is the fact that mixed measurements and sometimes dual measurements provide more relevant information.

Conclusion.

The exposure Draft ED/2015/3 Conceptual Framework for Financial Reporting identifies measurement bases and concludes that an entity may use more than one measurement base in the financial statements. The selection of a measurement base should reflect the relevance and faithful representation of the information in financial statements.

In conclusion, we found that the IASB should consider the users view of financial statements as to how they assess the measurement bases' relevance and faithful representation.

References

1. Commission Regulation № 2067/2016 of 22 November 2016.
2. Cooper, S. (2015). IASB Investor perspectives: 'Taking a measured approach'.
3. IASB, (2015). Exposure Draft ED/2015/3 – Conceptual Framework for Financial Reporting.
4. Katsuo, Y., C. Mourik (2017). Profit or loss in the IASB Conceptual Framework.



Воронко Оксана

к.е.н., доцент кафедри аудиту, аналізу та оподаткування
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів, Україна

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ І ЗАВДАННЯ В УПРАВЛІННІ ВИРОБНИЦТВОМ

Розглядаючи питання принципів і завдань економічного аналізу, потрібно розуміти, що аналіз є однією з функцій управління виробництвом. Система управління складається з функцій планування, обліку, аналізу і прийняття управлінських рішень. Для управління виробництвом потрібно не лише мати уяву про хід виконання плану, результати виробництва, але і про тенденції і характер змін, що відбуваються в економіці підприємства і країни. Розуміння інформації досягається за допомогою економічного аналізу. Аналітичне опрацювання первинної інформації, порівняння досягнутих показників з попередніми, галузевими, визначення впливу факторів на досягнуті результати, виявлення недоліків і помилок, невикористаних можливостей, перспективи і т.д., дозволяє аргументувати управлінські рішення і дії та забезпечити їх ефективність [1]. Таким чином, економічний аналіз – це функція управління, яка забезпечує науковість прийняття рішень.

Ми вважаємо, що аналітичні дослідження повинні бути адаптовані до об'єкта, який вивчається, відповідати його особливостям. Результати досліджень повинні бути точними, розглядання факторів, що впливають на розвиток підприємства, проводитися в комплексі, з урахуванням їх взаємодії з іншими факторами.

Найважливіші *принципи аналізу*:

1. При оцінці економічних явищ і процесів, результатів господарювання потрібно враховувати їх відповідність законодавству, державній економічній, міжнародній і соціальній політиці, тобто аналіз повинен базуватися на *державному підході*.

2. Аналіз повинен мати *науковий характер*, тобто використовувати положення діалектичної теорії пізнання, вимоги законів економічного розвитку виробництва, найновіші методи економічних досліджень.

3. Аналіз повинен бути *комплексним*, тобто дослідження повинно проводитися з урахуванням усіх сторін діяльності і всебічного вивчення причинних залежностей в економіці підприємства.

4. Об'єкт, що вивчається, повинен розглядатися як складна динамічна система, в яку входять різноманітні елементи, пов'язані між собою і зовнішнім середовищем, тобто при проведенні аналізу має бути забезпечений *системний підхід*.

5. Аналіз повинен бути *об'єктивним, конкретним і точним*. Він повинен ґрунтуватися на достовірній, перевіреній інформації, що реально відображує об'єктивну реальність, а його висновки повинні обґрунтовуватися точними

аналітичними розрахунками. З цього висновку випливає необхідність постійного удосконалення організації обліку, внутрішнього і зовнішнього аудиту, а також методики аналізу з метою зростання точності і достовірності його розрахунків.

6. *Дієвість* аналізу ґрунтується на його активній дії на хід і результати виробництва, своєчасній діагностиці недоліків чи прорахунків у роботі. Тобто, результати аналізу необхідно використовувати у практичній діяльності управління підприємством, для розробки конкретних заходів, обґрунтування планових показників.

7. Аналіз повинен проводитися *планово, систематично*. З цієї вимоги випливає необхідність організації планової аналітичної роботи на підприємстві з розподілом обов'язків по її виконанню і контролем за її проведенням.

8. *Оперативність* аналізу означає вміння швидкого і чіткого його виконання, прийняття на його основі виважених управлінських рішень.

9. *Демократизм* аналізу передбачає участь у його проведенні широкого кола робітників підприємства, що забезпечує більш повне виявлення передового досвіду і використання внутрішньогосподарських резервів.

10. Аналіз повинен бути *ефективним*, тобто витрати на його проведення повинні давати значний ефект [2].

На нашу думку, аналіз необхідний на всіх етапах підприємницької діяльності: від задумів та формування підприємства до поступового підвищення ефективності його господарювання. Саме на основі результатів аналізу розробляються та формуються управлінські рішення, які в сучасних умовах жорсткої конкуренції не можуть прийматись інтуїтивно або приблизно. Основним завданням аналізу господарської діяльності є оцінка використання активів, доходів та витрат за звітний період, виявлення факторів, які негативно або позитивно вплинули на кінцеві фінансові результати.

Отже, економічний аналіз є важливою складовою у прийнятті управлінських рішень як на макрорівні (державний рівень економіки, окремі галузі), так і на мікрорівні (окремі господарюючі суб'єкти). Він вивчає не саму господарську діяльність як технологічний, організаційний процес, а економічні результати господарювання, як наслідок економічних процесів.

Список використаних джерел

1. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. К. : Знання, 2004. 654 с.
2. Мних Є. В. Економічний аналіз : підручник. К., 2011. 630 с .



Гуменюк Олена

к.е.н., доцент

Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль, Україна

ПРОБЛЕМИ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Вивчення економічного потенціалу підприємства обумовлює необхідність уточнення понятійного апарату, оскільки досі термінологічна база аналітичного забезпечення є недостатньо розробленою. Існують значні відмінності у трактуванні цієї категорії, розумінні сутності і чинників її формування, що пов'язано з багатогранністю досліджуваного поняття. Основою ефективного управління є врахування різноманіття різнорідних чинників, що пов'язані конкуренцією на ринку продукції, внутрішньогосподарськими процесами, котрі обумовлені специфікою організаційних, економічних і технологічних особливостей підприємства. В таких умовах важливим є володіння інформацією про стан і зміни у виробничо-господарській діяльності, для цього доцільно використовувати сукупність безперервного спостереження, що базується на спеціалізованому інструментарії прийняття управлінських рішень. Об'єднання засобів спостереження за станом зовнішніх і внутрішніх чинників функціонування і розвитку підприємства та інструментів їх кількісної оцінки можна назвати як «аналітичне забезпечення» в управлінні підприємством.

Система аналітичного забезпечення як інструмент управління повинна супроводжувати процес прийняття управлінського рішення. Потреба в комплексній діагностиці обумовлена властивістю адитивності інформації. Об'єкт, що містить в собі більше інформації, відповідно має більше зв'язків між своїми елементами і з навколишнім середовищем, більш високоорганізованими. Все це зумовлює синергетичний ефект інформаційної забезпеченості управління у здатності підвищувати ефективність діяльності підприємства [1-4].

На наш погляд, аналітичне забезпечення – це система збору даних, що передбачає групування інформації в потрібному розрізі для потреб управління, складання бухгалтерської і аналітичної звітності. При цьому аналітичні процедури дають змогу деталізувати відомості про об'єкт в грошовому і (або) натуральному вимірнику. Аналітичне забезпечення діяльності підприємства є цілеспрямованою організованою діяльністю осіб, відповідальних за збір, обробку та аналіз внутрішньої і зовнішньої інформації, що є необхідною для управління підприємством. Отже, аналітичне забезпечення є безперервним процесом підтримки управлінських рішень за допомогою певних організаційно-технологічних процедур, інформаційних систем та рівня кваліфікації фахівців обліково-аналітичного апарату.

Аналітичне забезпечення процесу управління підприємством включає в себе:

- 1) нормативну інформацію;

- 2) облікову інформацію;
- 3) аналітичну інформацію;
- 4) виробничо-господарську інформацію.

Процес аналітичного забезпечення підприємств складається з таких етапів:

- організаційно-планові заходи;
- збір та обробка інформації, отримання цифрової і контекстної інформації;
- підготовка і первинне опрацювання аналітичних матеріалів;
- поширення інформації;
- отримання зворотного зв'язку;
- складання прогнозу.

Суть концепції аналітичного забезпечення управління підприємствами складається із застосовуваних способів акумулювання інформації, методичної побудови показників та їх аналітичної інтерпретації в системі управління. Рішення розглядається з урахуванням його пріоритетності та сукупності факторів, що впливають на успішність його реалізації. Отже, в умовах постійного нарощування значних інформаційних потоків жоден сучасний господарюючий суб'єкт не може успішно працювати на ринку без належного інформаційно-аналітичного забезпечення.

Система аналітичного забезпечення, діючи безперервно, підвищує якість і розширює сферу практичного застосування інформації, позитивно впливаючи на якість звітності у процесі її підготовки і складання, тобто на ефективність управлінської інформації для сторонніх користувачів. У цьому головне призначення і головна суть аналітичної системи, реалізацію якої доцільно покласти на аналітика і бухгалтера, що займається первинною обліковою та аналітичною інформацією. Поняття «аналітичне забезпечення» застосовується для визначення якісного стану облікових і аналітичних процесів, які є необхідними для задоволення інформаційних потреб керівників і достатніми для прийняття управлінських рішень [3, с. 197].

Аналіз основних трактувань аналітичної системи дав змогу виділити кілька основних аспектів характеристики терміну:

- 1) аналітична система як система, що заснована переважно на даних бухгалтерського обліку;
- 2) аналітична система як частина загальної системи управління;
- 3) аналітична система як інформаційна система, мета якої – підтримка прийнятих управлінських рішень.

Отже, найважливішими завданнями сучасної практики обліку, аналізу та управління є вироблення і виконання рішень, спрямованих на досягнення фінансово-економічної стійкості та ефективності функціонування підприємства. З цією метою актуальною стає проблема формування системи, якій притаманні аналітичні функції. Аналітична інформація використовується для прийняття управлінських і фінансових рішень як всередині підприємства, так і за його межами. Система аналітичного забезпечення, діючи безперервно, підвищує якість і розширює сферу практичного застосування інформації, позитивно впливаючи на

якість звітності у процесі її підготовки і складання, тобто на ефективність управлінської інформації для сторонніх користувачів. У цьому головне призначення і головна суть аналітичної системи, реалізацію якої доцільно покласти на аналітика і бухгалтера, що займається первинною обліковою та аналітичною інформацією. Поняття «аналітичне забезпечення» застосовується для визначення якісного стану облікових і аналітичних процесів, які є необхідними, для задоволення інформаційних потреб керівників і достатніми для прийняття управлінських рішень.

Запропоновані погляди щодо удосконалення аналітичної системи управління передбачають спиратися на базові принципи дослідження: історизм, діалектичність, емпіризм, раціоналізм, індуктивність, законність, своєчасність організації аналітичної роботи.

Вихідні дані і результати аналізу функціонування підприємства здійснюють свій вираз через систему показників і параметрів, що описують суб'єкт управління. Показники відображають кількісну сутність об'єкта дослідження, параметри – її якісні характеристики.

Успішність реалізації аналітичних досліджень системи управління залежить не тільки від методології, але і від якості інформаційного та організаційного забезпечення. Виявлено, що необхідна для аналізу інформація носить обліковий, плановий, організаційно-розпорядчий, проектний, нормативний, оціночний і правовий характер, збирається всередині і ззовні підприємства.

Коло завдань, покладених на організаторів аналітичної роботи, зумовлюється специфікою досліджуваних проблем, особливостями суб'єкта господарювання, встановленим терміном реалізації оцінки, реальністю забезпечення необхідною інформацією, рівнем володіння аналітиками конкретними методами і методиками.

Список використаних джерел

1. Лазаришина І.Д. Економічний аналіз в Україні: історія, методологія, практика : монографія. Рівне : НУВГП, 2005. 369 с.
2. Пуцентайло П.Р. Аналітичне забезпечення діяльності підприємства *Сталий розвиток економіки*. 2015. № 1. С. 168-174. URL : <http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/3463>
3. Пуцентайло П.Р. Особливості функціонування аналітичного забезпечення підприємств. *Інноваційна економіка*. 2015. № 1. С. 194-198. URL : <http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/3460>
4. Пуцентайло П.Р. Обліково-аналітичне забезпечення діяльності підприємства. *Інноваційна економіка*. 2015. № 3 (58). С. 228–233. URL : <http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/3461>



Кунцьо Наталія
студент магістеріуму
Семенишена Наталія
к.е.н., доцент

Подільський державний аграрно-технічний університет
м. Кам'янець-Подільський, Україна

ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ : СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ

На сьогодні одним з найбільш складних питань обліку є облік дебіторської заборгованості, адже суб'єкти господарювання на перший план висувають вирішення власних проблем, а не виконання фінансових зобов'язань по платежах перед партнерами.

Дебітор або боржник (від лат. Debitor, англ. Debtor - боржник, зобов'язаний) за цивільним правом є громадянином або юридичною особою, яка зобов'язана вчинити певну дію або утриматися від вчинення дії.

Практично жоден суб'єкт господарської діяльності не діє без дебіторської заборгованості, оскільки її утворення та існування пояснюється простими природними факторами: для організації-дебітора - це можливість використання додаткових, причому безкоштовних оборотних коштів; для організації-кредитора - це збільшення ринку збуту товарів, робіт, послуг.

Наявність дебіторської заборгованості свідчить про тимчасове відволікання коштів з обороту даного підприємства. Тривале уповільнення платежів (або зовсім неповернення коштів) з боку покупців може привести до зниження ділової активності і касового розриву.

Дебіторська заборгованість, як об'єкт управління з боку фінансового менеджера, тісно пов'язана з кредиторською заборгованістю якісними та кількісними зв'язками. Якісний зв'язок полягає в тому, що їм властива єдина природа виникнення, іншими словами і та, і інша заборгованості виникають як результат тимчасового розриву між товарної угодою та її оплатою. Кількісний зв'язок проявляється в тому, що в Звіті про фінансовий стан підприємств, як правило, має місце порівняння сум дебіторської та кредиторської заборгованості. При цьому в динаміці залежність між ними пряма, а саме, збільшення дебіторської заборгованості вимагає відповідного накопичення кредиторської заборгованості. А, оскільки накопичення дебіторської заборгованості пов'язане з фактором ризику (наприклад, ризик зниження її якості → ризик зниження ліквідності), то може мати місце зміна структури пасиву (джерел капіталу) підприємства.

Основними причинами виникнення дебіторської заборгованості є незадоволення покупця якістю купленої продукції; нестача коштів у клієнта, або зниження рівня його платоспроможності, порушення розрахунково-платіжної дисципліни, неправильна проведена підприємством кредитна політика

К. Сурніна зазначає, що до виникнення дебіторської заборгованості

призводять не тільки економічні передумови, але і неналежна організація бухгалтерського обліку на підприємстві [1].

Загалом, дослідження свідчать, що при класифікації дебіторської заборгованості в бухгалтерському обліку враховуються два критерії: термін, що залишився до погашення заборгованості від дати балансу; зв'язок з нормальним операційним циклом.

За результатами досліджень, в якості критеріїв класифікації дебіторської заборгованості можна запропонувати наступні: термін погашення, характер виникнення, контрагенти, валюта розрахунків, забезпеченість, дотримання умов договору, ймовірність погашення, спосіб погашення (таблиця 1).

Таблиця 1

Класифікація дебіторської заборгованості

Ознаки класифікації	Дебіторська заборгованість	
1	2	
1.Строк погашення	1. Довгострокова	
	2. Короткострокова або поточна	
	3. Поточна частина довгострокової заборгованості	
2. Характер виникнення	1. Заборгованість, яка виникла в ході нормального операційного циклу	
	2. Заборгованість, пов'язана з порушенням фінансової дисципліни	
4. Контрагенти	1. Покупців і замовників за товари, роботи і послуги	
	2. Постачальників за виданими авансами	
	3. Інших контрагентів:	
	• працівників	
	• бюджету	
	• позабюджетних фондів	
	• учасників, власників	
	• за внутрішніми розрахунками	
	• інша	
5.Валюта розрахунків	1. Національна	
	2. Іноземна	
6.Забезпеченість	1. Забезпечена:	
	• вексель	
	• застава	
	• договір страхування	
	• гарантія	
	2. Незабезпечена	
7. Дотримання умов договору	1. Заборгованість, термін оплати якої не настав	
	2. Заборгованість з продовженим терміном погашення	
	3. Прострочена заборгованість	
8. Ймовірність погашення	1.нормальное заборгованість - можлива до стягнення	
	2. Сумнівна заборгованість	
	3. Безнадійна заборгованість	
9. Спосіб погашення боргів	1. Грошові копії	
	2. Взаємозалік вимог	
	3. Бартер	

Крім того, дебіторська заборгованість може бути припустимою (обумовленою діючою системою розрахунків) і неприпустимою, що свідчить про недоліки у фінансово-господарській діяльності.

Таким чином, дебіторська заборгованість - сума боргів, належних підприємству, від юридичних або фізичних осіб в результаті господарських взаємовідносин з ними. Дебіторська заборгованість класифікується за рядом ознак, а саме: за терміном погашення, за характером виникнення, по контрагентам, по валюті рахунків, по забезпеченості, щодо дотримання умов договору, за ймовірністю і за способом погашення.

Список використаних джерел

1. Сурніна, К. С. Удосконалення обліку дебіторської і кредиторської заборгованості промислових підприємств : дис. ... канд. екон. наук / Житомирський інженерно-технологічний ін-т. Житомир, 2001. 242 с.
2. Семенишена Н.В., Головата Ю.А. Дебіторська заборгованість : проблемні питання в методиці обліку. *Економічний дискурс*. 2014. Випуск 2. С. 257-260.



Лемеш Валенина

к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета,
анализа и аудита в отраслях народного хозяйства
УО «Белорусский государственный экономический университет»
г. Минск, Республика Беларусь

ФОРСАЙТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АУДИТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Современное общество развивается во все возрастающем потоке информации, которая возникает, формируется и передается с помощью различных методов цифровых технологий. Сегодня не возможно найти отрасль в которой в той или иной мере не были бы задействованы информационные технологии, интегрированные в процессы производства и реализации продукции, работ, услуг. Следует согласиться с тем, что «вся необходимая информация, формируемая на каждой стадии жизненного цикла изделия, оказывается доступна в режиме реального времени в течение 24 часов в сутки всем, кто принимает участие в конструировании, проектировании, производстве и реализации продукции» [1, с. 4].

Такое положение дел предполагает, по мнению автора, выработку новых требований к профессиональной подготовке специалистов в области

бухгалтерского учета и аудита, а также переподготовку и повышение квалификации указанных кадров [2-4]. В последнее время в Республике Беларусь было решено ряд важных проблем путем принятия нормативных правовых документов различного уровня, связанных с подготовкой и переподготовкой указанных специалистов, а также по формированию требований к этой профессии и поднятию ее престижа в обществе. Сегодня в Республике Беларусь проводится значительная работа в области аттестации специалистов бухгалтерского учета и аудита с учетом нормативных правовых актов в этой области [5-14].

Следует отметить, что в Беларуси существует ряд нерешенных проблем, связанных, с одной стороны, – с интеграционными процессами по применению международных стандартов финансовой отчетности и международных стандартов аудита, а с другой – с необходимостью гармонизации отечественных подходов в рамках заключенных республикой международных документов, в том числе со странами, являющимися участниками программы Европейского союза «Восточное партнерство», Содружества Независимых Государств (СНГ), Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и др. В рамках СНГ разработана Стратегия экономического развития Содружества Независимых Государств на период до 2020 года.

Приходится констатировать тот факт, что исторически сложились существенные отличия между системами бухгалтерского учета и аудита не только в рамках союзных государств, но и иных стран мира, что связано с национальными особенностями и традициями в этой области, а также научными исследованиями. В рамках договора ЕАЭС разработан План мероприятий («дорожной» карты) по созданию единого рынка аудиторских услуг на территории государств – членов ЕАЭС, которым предусмотрено создание условий для формирования у бухгалтеров и аудиторов, а также студентов по соответствующим специальностям знаний и навыков, необходимых для применения международных стандартов. Республикой Беларусь проводятся мероприятия в рамках Плана либерализации по формированию единого рынка услуг в области аудита, утвержденного Решением Высшего Евразийского экономического совета от 26.12.2016 № 22, в том числе подготавливаются изменения в Закон Республики Беларусь «Об аудиторской деятельности».

Однако, несмотря на значительный объем проделанной работы, практически не наблюдается серьезных наработок по активизации подходов в области информационных технологий бухгалтерского учета и аудита. В связи с изложенным представляется важным уже сегодня активизировать работу по:

- созданию Дорожной карты развития профессии бухгалтера и аудитора в Республике Беларусь;
- интернационализации бухгалтерского и аудиторского образования;
- унификации и адаптации соответствующих норм права.

Все это в совокупности позволит учетно-аудиторским кадрам Республики Беларусь качественно и безболезненно адаптироваться в стремительно

меняючихся процесах автоматизації і дигіталізації інформаційних потоків.

Список использованных источников

1. Панков Д.А., Соловьева А.В. Бухгалтерская информатика. Минск : БГАТУ, 2017. 88 с. : ил. ISBN 978-985-519-881-0.
2. Лемеш В.Н. Компьютерные технологии при аудите в Республике Беларусь. Материалы III Международной научно-практической конференции «Совершенствование учета, анализа и контроля как механизмов информационного обеспечения устойчивого развития экономики» 20 июня 2017 г. Махачкала, 2017. 619 с. С. 192-197.
3. Лемеш В. Дигіталізація і автоматизація в аудите в Республіці Беларусь. Наукова діяльність як шлях формування професійних компетентностей майбутнього фахівця (НПК-2017) : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, 7-8 грудня 2017 р., м. Суми; у 2-х частинах. – Суми : ФОП Цьома С.П., 2017. Ч. 2. 140 с. С. 96-97.
4. Лемеш В.Н. Аудит в Республіці Беларусь: состояние и перспективы развития. Розвиток системи бухгалтерського обліку, аналізу і контролю: інтегрований ракурс проблем : колективна монографія ; під заг. ред. проф. Ф.Ф.Бутинця – Житомир. ПП «Рута». 2017. 400 с. С. 316-331.
5. Закон Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» от 12.07.2013 № 57-3.
6. Закон Республики Беларусь «Об аудиторской деятельности» от 12.07.2013 № 56-3.
7. Положение о порядке приема квалификационной комиссией по аудиторской деятельности квалификационных экзаменов, утвержденное постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 14.02.2018 № 14.
8. Положение о порядке приема квалификационных экзаменов на право получения сертификата профессионального бухгалтера и проведения тестирования для подтверждения квалификации физическими лицами, имеющими сертификат профессионального бухгалтера, утвержденное постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 04.12.2017 № 45.
9. Положение о порядке проведения аттестации на право получения квалификационного аттестата аудитора и подтверждения квалификации аудиторами, утвержденное постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 18.12.2013 № 1098.
10. Положение о порядке проведения аттестации на право получения сертификата профессионального бухгалтера и подтверждения квалификации физическими лицами, имеющими сертификат профессионального бухгалтера, утвержденное постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 03.02.2014 № 94.

11. Положение о порядке проведения квалификационных экзаменов на право получения сертификата профессионального бухгалтера, утвержденное приказом Министерства финансов Республики Беларусь от 31.12.2015 № 557.

12. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 30 сентября 2014 г. № 63 «Об утверждении Положения о Квалификационной комиссии по проведению аттестации на право получения сертификата профессионального бухгалтера и подтверждения квалификации физическими лицами, имеющими сертификат профессионального бухгалтера».

13. Программа квалификационных экзаменов на право получения квалификационного аттестата аудитора, утвержденная приказом Министерства финансов Республики Беларусь от 21.03.2012 № 75.

14. Программа квалификационных экзаменов на право получения сертификата профессионального бухгалтера, утвержденная приказом Министерства финансов Республики Беларусь от 31.12.2015 № 558.



Мединська Тетяна

к.е.н., доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування

Керод Тарас

аспірант кафедри фінансів, кредиту та страхування

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів, Україна

ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА У НАПРЯМІ ПОГАШЕННЯ ПОДАТКОВОГО БОРГУ

Українська держава, яка так нестримно прагне інтегруватися у європейське співтовариство, йде шляхом реформ та новацій. Як і в більшості країн світу, які пройшли складний етап розвитку суспільства та економіки, в умовах реформування податкової політики держави однією із проблем є виникнення податкового боргу.

Процес погашення податкового боргу є беззаперечною складовою системи адміністрування податків та зборів, оскільки лєвова частка коштів, що є грошовими зобов'язаннями платників податків перед державою, не сплачуються в добровільному порядку та віднесені до категорії боргу. Водночас існуючі дисбаланси вітчизняної податкової системи зумовлюють недосконалість податкового адміністрування, що значною мірою впливає на виникнення податкового боргу та тіньових відносин у фінансовій сфері [1, с. 93].

Згідно з п. 14.1.175., ст. 14 Податкового кодексу України (далі – ПК України),

податковий борг – це сума узгодженого грошового зобов'язання (з урахуванням штрафних санкцій за їх наявності), але не сплаченого платником податків у встановлений цим кодексом строк, а також пеня, нарахована на суму такого грошового зобов'язання [2]. Процедура погашення податкового боргу регулюється ПК України від 02.12.2010 № 2755-VI та низками порядків та положень, що затверджені наказами вже неіснуючого Міністерства доходів і зборів України.

Тобто податковою заборгованістю можна вважати грошове зобов'язання платника податків, що виникло між ним, з однієї сторони, та державою, - з іншої, але не було своєчасно виконаним. У свою чергу, податковим називається борг, що виникає в результаті несвоечасної сплати платником податків зобов'язань з платежів до бюджету. Податковий борг, як і будь-яка інша заборгованість, підлягає погашенню платником податків незалежно від структури такого боргу, причин та часу його виникнення, а також суми такого боргу (починаючи з мінімуму, що закладений в сумі 340 грн), та включаючи інші фактори.

Функції з погашення податкового боргу покладаються на податкового керуючого, який призначається з посадових осіб структурного підрозділу погашення боргу органу ДФС, відповідно до Порядку призначення та звільнення, також функції та повноваження податкового керуючого, затвердженого Наказом Міністерства доходів і зборів від 10.10.2013 № 578 (далі – Наказ 578) [4].

З моменту виникнення податкового боргу (що виникає в наступний день за днем, що надається платнику для сплати узгодженого грошового зобов'язання), платнику надсилається податкова вимога, яка містить інформацію стосовно наявності в платника податкового боргу та застереження, що будуть застосовані в разі ігнорування вимог та ухиляння від сплати заборгованості. Податкова вимога є офіційним документом, однак носить вона лише інформаційний характер. Погашення податкового боргу відбувалося би набагато ефективніше, якби податкова вимога набула статусу виконавчого документа, що підлягає обов'язковому виконанню по пред'явленню (на прикладі виконавчого листа, за виданням суду). Надсилання платнику даної вимоги можливе лише коли сума податкового боргу перевищує 20 неоподаткованих мінімумів, тобто 340 грн, що тягне за собою можливість утворення податкового боргу до 340 грн (більш відомий серед працівників органів ДФС “борг до 1 тисячі”), погашення якого обмежується лише спілкуванням з представниками підприємств, та довготривалим і обіцяним очікуванням на його сплату.

Наступним важливим заходом, що може спонукати платника до погашення податкового боргу, є податкова застава. Податкова застава – це дії податкового керуючого щодо здійснення опису майна боржника на суму податкового боргу з подальшою реєстрацією обтяжень цього майна у відповідних державних реєстрах. Податкова застава – один із самих дієвих способів забезпечення погашення боргу, але, як правило, 90% підприємств-боржників, які тривалий час перебувають у боргу, не мають ліквідного майна, а мають ознаки, що підпадають під дію Закону України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом”. Однак проблема полягає не лише у відсутності ліквідного майна

боржника, а й в тому, що самі платники не зацікавлені у співпраці і бажанні ліквідації заборгованості.

Одним із етапів погашення боргу виступає звернення до суду щодо стягнення коштів з рахунків боржника на підставі постанови суду з відповідним задоволенням позовних вимог. Але, як правило, підприємства, які свідомо попадають у податковий борг, не мають активів на рахунках в банках, що обслуговують такого платника.

За даними ДФС, загальна сума податкового боргу в Україні станом на 01.01.2018 року склала 91,4 млрд. грн (в тому числі сума списаної безнадійної заборгованості склала – 4,9 млрд. грн), причому одні з найбільших боргів мають суб'єкти господарювання, які розташовані в анексованому Криму та Донецькій та Луганській областях [3].

Як видно з рисунку 1, найбільша сума податкового боргу – це борг підприємств, не забезпечений активами для погашення, такі підприємства заборгували 31,45% від загальної суми податкового боргу. Також 15,7 млрд. грн боргу мають підприємства системи ПАТ “Укрнафта” [5]. Лише протягом 2017 року приріст податкового боргу ПАТ “Укрнафта” у зв’язку із несплатою самостійно задекларованих грошових зобов’язань склав 1,3 млрд. грн, і на сьогодні загальна сума боргу підприємства сягнула 13,9 млрд. грн.

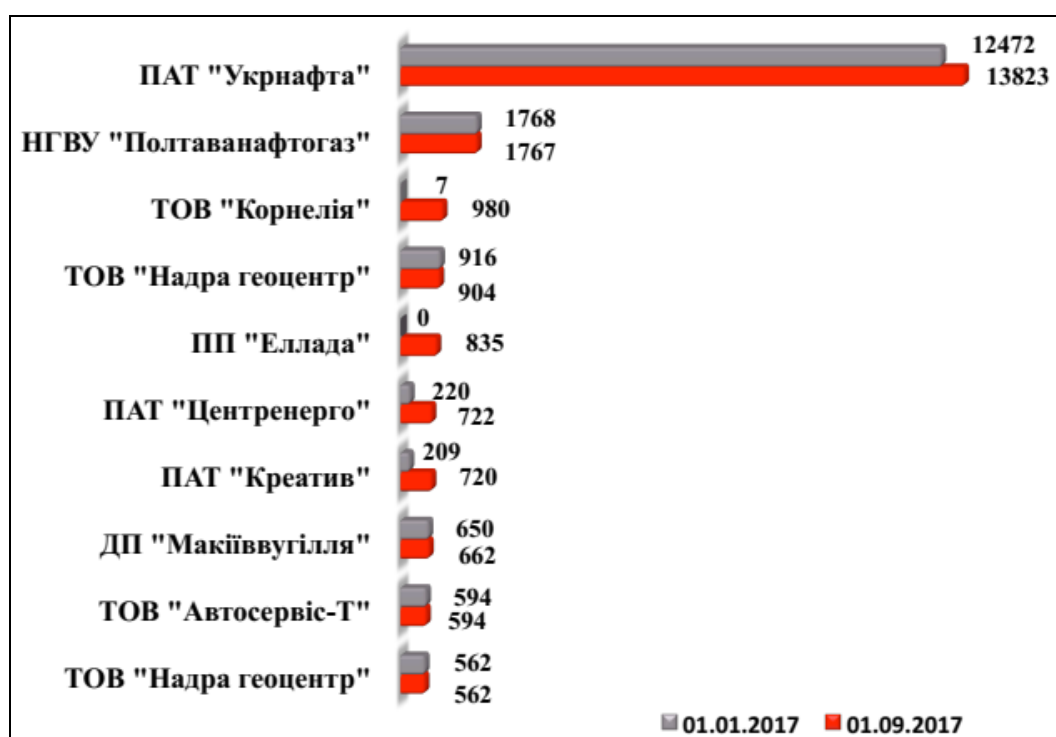


Рис. 1. ТОП-10 податкових боржників в Україні станом на 1.01.2017 р. та 1.09.2017 р., в млн. грн.

Джерело: [5]

На сьогоднішній день Офіс великих платників податків отримав всі підстави для вжиття заходів щодо погашення податкового боргу підприємства. Так,

25.10.2017 відповідно до вимог Податкового кодексу України податковий керуючий здійснив вихід на підприємство з метою отримання від ПАТ “Укрнафта” інформації про наявне ліквідне майно підприємства, необхідного для подальшого доопису майна в податкову заставу. Відповідно до ст. 20, ст. 89 та ст. 91 Податкового кодексу 26.10.2017, в рамках ст. 183³ Кодексу адміністративного судочинства до суду направлено подання щодо зупинення видаткових операцій на рахунках ПАТ “Укрнафта”, крім виплати заробітної плати, соціальних виплат, ЄСВ та інших податків, та зобов’язання виконати законні вимоги податкового керуючого.

На сучасному етапі пріоритетними заходами податкової політики у напрямі погашення податкового боргу та формування сприятливих умов здійснення господарської діяльності платників є здійснення інституційних змін системи взаємовідносин фіскальних органів і платників податків, проведення структурної оптимізації видаткової частини бюджету, удосконалення системи бюджетного планування і прогнозування. Важливими пріоритетами в діяльності органів державної фіскальної служби є покращення якісного рівня механізму адміністрування податків, розбудова електронних сервісів для платників податків, удосконалення моделі та інституційних механізмів державного податкового ризик-менеджменту.

Список використаних джерел

1. Мединська Т. В., Понятівський І. С., Керод Т. Р. Погашення податкового боргу в системі адміністрування податків та зборів в Україні. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету* ; [ред. кол. : Башнянин Г. І., Апопій В. В., Вовчак О. Д. та ін.]. Львів : Видавництво ЛТЕУ, 2017. Вип. 21. С. 92-96. Серія підприємництво і торгівля.
2. Податковий кодекс України: кодифіковано станом на 01 січня 2018 р. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws>.
3. Офіційний портал Державної фіскальної служби України. URL : <http://sfs.gov.ua>.
4. Порядок призначення та звільнення, а також функції та повноваження податкового керуючого : наказ Міністерства доходів і зборів від 10.10.2013 р. № 578. URL: <http://sfs.gov.ua/zakonodavstvo/podatkovye-zakonodavstvo/nakazi/62922.html>.
5. Податковий борг: динаміка формування та погашення. URL : <http://sfs.gov.ua.213091pdf>.



Попітіч Тетяна

старший викладач кафедри бухгалтерського обліку
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів, Україна

ЕЛЕКТРОННИЙ ДОКУМЕНТООБІГ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ

Швидкий розвиток технологій, їх загальне впровадження призводить до розвитку електронного документообігу. У загальному обсязі управлінської роботи до 60–70 % займають операції з документами. Інформація, яка в них міститься, може бути використана тільки після проведення ряду ділових операцій (фіксації, обробки, систематизації тощо) [3, с.8].

Паперовий документообіг, зокрема паперова форма подання фінансової, податкової та інших форм звітності, поступово скорочується, тоді як електронний документообіг повільно, але впевнено включається до функціоналу кожної компанії. Керівництво організацій починає розуміти, що управління електронним документообігом дасть можливість не тільки навести порядок в документації, але й є потужним економічним фактором.

Електронний документообіг (обіг електронних документів) – сукупність процесів створення, оброблення, правлення, передавання, одержання, зберігання, використання та знищення електронних документів, які виконуються із застосуванням перевірки цілісності та у разі необхідності з підтвердженням факту одержання таких документів [1]. Іншими словами, електронний документообіг – це спосіб роботи з документацією, коли основний обсяг їх оригіналів створюється в електронному вигляді без застосування паперових носіїв.

Електронний документообіг – це життєвий цикл електронних документів в організації, починаючи від їх отримання (введення, з електронної пошти тощо), проходження в підрозділах зі зміною стану (доведений до відома, узгоджений, підписаний, в роботі, закритий і т.п.) і закінчуючи списанням в архів. Часто електронний документообіг позначається терміном workflow, який характеризує рух документів як потік робіт, виконуваних в межах того чи іншого бізнес-процесу.

Організацію корпоративного документообігу і автоматизацію бізнес-процесів на підприємствах, в установах і організаціях будь-якого роду діяльності та створення електронного архіву документів, пропонують розробники таких систем електронного документообігу, як FossDoc, Бітрікс24, Document.Online, Сервіс “Вчасно”, Work’sOrganizer (CRM) та інші.

На сьогодні електронний документообіг є також обов’язковою складовою всіх спеціалізованих бухгалтерських програм, які є українським продуктом (ERP Парус-Підприємство 8; Парус-Підприємство 7; MASTER БУХГАЛТЕРІЯ бізнес; IT-Enterprise. Бухгалтерія; Бухгалтерська програма Хелі-Бух; Інфо-Бухгалтер; “АБ ОФІС” 4.0; Програмний комплекс “D#”:Підприємство; Бухгалтерія онлайн від Приватбанку, Онлайн бухгалтерія iFin тощо).

Базовий функціонал таких програм практично не відрізняється один від

одного. Всі вони формують податкову звітність згідно з чинними вимогами, накладають цифровий підпис і дозволяють відправляти її по Інтернету. Гнучкий набір інших функцій дає змогу кожному бухгалтеру та підприємцю обрати найзручнішу програму та конфігурацію для свого підприємства.

Перехід на електронний документообіг має більше позитивних моментів, ніж негативних. Однак погано опрацьований проект впровадження системи електронного документообігу може всі плюси автоматизації анулювати. До головних переваг електронного документообігу слід віднести такі:

- прискорення процесів опрацювання документації (реєстрація, зберігання узгодження, підписання, передача);
- економія часу керівників і працівників при здійсненні операцій з документацією (формування, пошук, узгодження);
- зростання конкурентних переваг;
- можливість в будь-який час в режимі on-line проводити операції з документами (звіряння, завантаження, друк, пошук, відстежувати їх руху);
- скорочення фінансових витрат на друк, зберігання і поштову пересилку паперових документів (договорів, рахунків, рахунків-фактур, накладних, актів взаємозвіряння тощо);

Недоліком електронного документообігу є проблема збереження інформації. Виявляються неполадки в системі бази даних по зберіганню документів або персональний комп'ютер може бути підданий атаці вірусами. У 2017 році вітчизняні підприємства були масштабно атаковані вірусом Retya, який відноситься до сімейства шкідливих програм, що вражає комп'ютери під управлінням ОС Microsoft Windows. Фахівці Microsoft підтвердили, що деякі випадки зараження почалися з установки оновлення програмного забезпечення M.E.Doc – софту українських розробників, призначеного для ведення електронного документообігу та подання бухгалтерської звітності. Однак ця проблема успішно розв'язується за належного фінансування, а ризики зніжуються ще на етапі впровадження.

Але на сьогодні у країні існує ще ряд факторів, які гальмують розвиток електронного документообігу.

По-перше, це сформована думка про більшу надійність паперової документації, завіреної підписом та печаткою.

По-друге, практика паперового документообігу для деяких українських підприємств дає можливість складати документи “заднім” числом, наприклад, в ході здійснення операцій по закриттю попереднього періоду (місяць, квартал, рік). З електронною документацією подібна модель роботи поки не здійсненна: електронний документ приймається до обліку з тієї дати, коли він виставлений або отриманий. Дату “заднім числом” поставити неможливо.

По-третє, значну роль відіграє людський фактор, тому що більшості працівникам зручніше читати паперові документи і проводити в них будь-які записи, ніж працювати в програмі. Хоча, як видно з запровадження в Україні системи електронного адміністрування ПДВ, дія цього фактору нівелюється законодавчою обов'язковістю.

Важливою проблемою є несумісність різного програмного забезпечення. Кожна програма створює “свій” архів документів (звітів), який ніяк не сумісний з архівами інших програм або web-ресурсів. Тому існує проблема перенесення даних з однієї програми до іншої.

Ще одна причина – не всі контрагенти мають можливість співробітництва у системі електронного обміну. Але, навіть за умови застосування контрагентами електронного документообігу, обмін електронними документами, у більшості випадків, можливий за умови, якщо встановлено однакове програмне забезпечення.

Отже, впровадження системи електронного документообігу – це многосторонній і складний процес, ефективність якого залежить від ступеня вивчення та проведеного аналізу. Він вимагає комплексного рішення як з позиції перегляду правового регулювання, а також стандартів, які використовуються в області електронного документообігу, так і з позиції навчання і зміни способу мислення управлінських кадрів у ставленні до систем електронного документообігу в державних установах і підприємствах бізнесу. Саме остання дозволить кардинально змінити ситуацію і прискорити процес впровадження, але для цього необхідна грамотна подача інформації про названих системах, правове регулювання всіх можливих аспектів і сприяння з боку держави.

Список використаних джерел

1. Вікіпедія. URL : <https://uk.wikipedia.org/wiki/> (дата звернення 15.04.2018 р.).
2. Закон України “Про електронні документи та електронний документообіг” від 22.05.2003р. № 8516-IV. URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/851-15> (дата звернення 15.04.2018 р.). Назва з екрана.
3. Матвієнко О., Цивін М.. Основи організації електронного документообігу : навч. посіб. К. : Центр учбової літератури, 2008. 112 с.



Прокопів Ірина
студент
Семенишена Наталія
к.е.н., доцент

Подільський державний аграрно-технічний університет
м. Кам'янець-Подільський, Україна

ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «ВИТРАТИ»

Значну роль у діяльності підприємства в цілому відіграють витрати підприємства, адже вони є важливим чинником впливу на фінансовий результат.

Безліч вчених зацікавились економічною категорією «витрати», зокрема іноземні та вітчизняні автори: І. А. Бланк, І.І.Сидоров, І.А.Волкова, Н.В. Прохар, В. Г.Козак, С.С.Гаркавенко, А.М.Турило та інші. Приділивши велику увагу, вони зробили вагомий внесок у розвиток термінології та її застосування в економічних науках. Але ще й досі залишилося безліч суперечок щодо визначення цього поняття.

Основними нормативно-правовими актами у сфері управління витрат є П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 16 «Витрати» (табл.1).

Таблиця 1

Трактування поняття «витрати» в стандартах з бухгалтерського обліку

Стандарт	Визначення
П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»	Витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками)
П(С)БО 16 «Витрати»	Витрати – або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені
Згідно Податкового кодексу України	Витрати – це сума будь-яких витрат платника податку в грошовій, матеріальній та нематеріальній формах. Такі витрати спрямовані на здійснення господарської діяльності платника податку (підприємця)

Згідно з визначеннями, поданими у вищенаведеній таблиці (1) витрати визначаються як зменшення економічних вигод шляхом вибуття активів чи збільшення зобов'язань, що супроводжуються зменшенням власного капіталу.

Водночас, трактування вченими-економістами дещо відрізняються від загальноприйнятих у законодавстві дефініцій. Аналіз поглядів науковців

відобразимо таблицею 2.

Таблиця 2

Визначення сутності поняття «витрати» у працях вчених

Автор	Визначення поняття «витрати»
Бланк І. О.	Витрати – виражені в грошовій формі, витрати, які має підприємство в процесі здійснення своєї господарської діяльності
І.І. Сидоров	Витрати – трата енергії і тільки енергії, зокрема інтелектуальної і фізичної енергії людини. На практиці ці витрати виявляються у вигляді цілеспрямованого й упорядкованого руху і використання деяких обмежених ресурсів: капіталовкладень, основних і оборотних фондів, природних багатств
І.А. Волкова	Витрати – Важливий елемент відтворювального процесу первинної ланки, що відтворює у собі витрати підприємства на всі спожиті ресурси на виробництво продукції
Н.В. Прохар	Витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, яке призводить до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його виучення або розподілу власниками)
В.Г. Козак	Витрати – Одна з важливих категорій управлінського обліку та якісної оцінки діяльності підприємства. Для управління менеджерам необхідні не просто витрати, а інформація про витрати на будь-що (продукт, або його партію, послуги тощо).
С.С. Гаркавенко	Витрати виступають інструментом цінової політики підприємства, тому що попит визначає верхній рівень ціни, а її мінімальну величину – витрати. Отже, під час управління маркетинговою діяльністю на певному етапі процесу ціноутворення, під час аналізу витрат з метою визначення ціни продукції їх класифікують на певні види за такими ознаками.
А.М. Турило	Витрати – вартісне вираження абсолютної величини застосовано-спожитих ресурсів, необхідних для здійснення ним поставленої мети.

За даними таблиць бачимо, що на сьогоднішній день існує безліч різних підходів до розкриття поняття «витрати».

Ресурсно-виробничий підхід, до якого схиляється І.А.Волкова, розкриває витрати, як придбані або використані у виробництві ресурси. За грошово-фінансового підходу витрати визначаються як виражені в грошовій формі витрачені ресурси, матеріали, товари, послуги, що використані в процесі господарської або іншої діяльності для досягнення певної мети або отримання прибутку, саме так вважає І.А.Бланк. Економічний підхід більше наближений до ресурсно-виробничого, відрізняється тим, що деталізує витрати з точки зору об'єкта, вияснено за поняттям І.І.Сидорова.

Більшість науковців у сфері бухгалтерського обліку користується терміном «витрати», що наведене у ПСБО 16 – Н.В. Прохар. За маркетингового підходу витрати розкриваються як внутрішній чинник, що впливає на ціну, а за аналітичного підходу витрати розкриваються як складова, необхідна для аналізу.

З точки зору управлінського підходу витрати виступають складовим елементом системи управління підприємством, сказано у визначенні А.М.Турило.

Отже, існує дуже багато суджень щодо визначення поняття «витрати». І воно не є однозначним. Тому перед здійсненням виробничої діяльності будь-яке

підприємство України повинно точно визначитись з сутністю поняття «витрати» при цьому необхідно дотримуватися законодавчої бази країни, в тому числі, спеціалізованих нормативних актів, що регулюють визначення даної категорії. Проте я вважаю правильним і обґрунтованим є те, що більшість вчених все таки схиляються до визначення що вказане у П(С)БО 16 «Витрати».

Список використаних джерел

1. Бланк И.А. Словарь-справочник финансового менеджера. Київ : Ника-Центр, 1998. 480 с.
2. Сидоров И.И. Логистическая концепция управления предприятием. Санкт-Петербург : ДНТП «Знание», ИВЭСЭП, 2001. 168 с.
3. Прохар Н.В., Ночовна Ю.О. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики : монографія. Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. 257 с.
4. Волкова І.А. Фінансовий облік –2 : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ : Центр навчальної учбової літератури, 2009. 224 с.
5. Козак В.Г. Визначення поняття «витрати» та їх оцінка. Реформування економіки України: стан та перспективи : зб. матеріалів IV Міжнар. наук.-практ. конф. (26–27 листопада 2009 р., м. Київ). Київ, 2009. С. 129–131.
6. Гаркавенко С.С. Маркетинг : підручник. Київ : Лібра, 2002. 712 с.
7. Про затвердження Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» / Мінфін України; Наказ, Положення від 31.12.1999 № 318. URL <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00> (дата звернення 16.03.2018).
8. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : за станом на 14.03.2017 р. / Міністерство Фінансів України; Наказ МФУ від 07.02.2013 № 73. URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 12.02.2018).
9. Семенишена Н.В. Еволюція теорії витрат: роль і значення для обліку витрат виробництва. Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Фінанси і кредит. 2012. Вип. 1. С. 318-322.
10. Семенишена Н.В., Слободян В.Д. Управління трансакційними витратами : алгоритмізація процесу. Сучасні кризові явища в економіці та проблеми облікового, контрольного і аналітичного забезпечення управління підприємством : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (28-29 червня 2010р.) ; відп. ред. З.В.Герасимчук. Луцьк : РВВ Луцького національного технічного університету, 2010. С. 217-219.



Редченко Костянтин

д.е.н., професор, завідувач кафедри аудиту, аналізу та оподаткування
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів, Україна

АУДИТОРСЬКІ КОМІТЕТИ: РОЗВИТОК ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність», прийнятий 21 грудня 2017 року, істотно змінює вимоги щодо здійснення обов'язкового аудиту фінансової звітності підприємств, що становлять суспільний інтерес. Відтепер великі українські підприємства зобов'язані створити аудиторський комітет або покласти відповідні функції на вже існуючу ревізійну комісію чи наглядову раду. Інші підприємства, що становлять суспільний інтерес, можуть покласти функції аудиторського комітету на окремий підрозділ органу управління або на наглядовий орган.

Ці вимоги потребують впровадження низки організаційних змін та відповідних процедур в системі корпоративного управління підприємств, що становлять суспільний інтерес. Це необхідно зробити до 1 жовтня 2018 року – граничного строку, встановленого Законом «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність».

Для світового бізнес-середовища поняття аудиторського комітету не є новим. Ще наприкінці 1930-х років Комісія з цінних паперів та бірж США (SEC) і Нью-Йоркська фондова біржа (NYSE) вперше порушили питання про створення аудиторських комітетів при Радах директорів публічних компаній. У 1940 році SEC оприлюднила рекомендації, в яких пропонувалося створювати аудиторські комітети зі складу осіб, непричетних до виконавчого менеджменту, для організації процедури вибору незалежного аудитора та забезпечення інших умов щодо його призначення.

Процес створення аудиторських комітетів особливо прискорився у 1970-х роках. Так, дослідження, проведені відомими американськими вченими Р.К. Маутцем та Ф. Л. Нейманом, показали, що якщо в 1970 році лише 32% американських корпорацій мали свій аудиторський комітет, то вже у 1976 році ця цифра зросла до 87% [1].

У рекомендаціях з питань обліку, датованих 5 липня 1972 року, SEC підкреслювала, що наявність аудиторського комітету при Раді директорів, особливо сформованого зі складу зовнішніх, незалежних, осіб, створює важливі умови для забезпечення незалежності зовнішніх аудиторів і посилює рівень відповідальності останніх.

На початку третього тисячоліття роль аудиторських комітетів помітно зросла. Це було пов'язано, насамперед, з прийняттям у Сполучених Штатах закону Сарбейнса-Окслі (Sarbanes-Oxley Act, 2002 р.), відомого також як «Закон про реформу відкритих акціонерних товариств і захист інвесторів». Цим законом було встановлено новий режим контролю і регулювання фінансової діяльності

відкритих акціонерних товариств та запроваджено нові функції аудиторських комітетів. Зокрема, зовнішні аудитори відтепер повинні були звітуватися не перед вищим керівництвом компанії, а перед аудиторським комітетом. Крім цього, на аудиторські комітети було покладено обов'язок схвалювати всі послуги (як аудиторські, так і інші), які надає компанії аудиторська фірма.

Схожі законодавчі акти згодом були прийняті в багатьох країнах світу: у Канаді (C-SOX), Японії (Financial Instruments and Exchange Act), Німеччині (Deutscher Corporate Governance Kodex), Франції (Loi sur la Sécurité Financière), Австралії (Corporate Law Economic Reform Program Act) та ін. [2].

У Євросоюзі вимоги до аудиторських комітетів підприємств, що становлять суспільний інтерес, були встановлені Директивою 2006/43/ЄС про обов'язковий аудит річних та консолідованих звітів і, пізніше, Директивою 2014/56/ЄС. У цих документах визнано, що аудиторські комітети або аналогічні органи на підприємствах, що становлять суспільний інтерес, повинні відігравати провідну роль у забезпеченні якості обов'язкового аудиту. Для цього рекомендується підвищувати незалежність та технічну компетентність членів аудиторських комітетів, надавати їм відповідні повноваження.

У Директиві 2014/56/ЄС вказано, що аудиторські комітети повинні (не зменшуючи відповідальності адміністративних, управлінських чи наглядових органів) виконувати такі функції:

- інформувати адміністративний або наглядовий орган підприємства про результати обов'язкового аудиту та роз'яснювати, як обов'язковий аудит сприяє підвищенню достовірності фінансової звітності;
- проводити моніторинг процесу підготовки фінансової звітності та надавати рекомендації або пропозиції щодо забезпечення її достовірності;
- проводити моніторинг ефективності систем внутрішнього контролю якості та управління ризиками підприємства та, якщо це застосовно, діяльності його служби внутрішнього аудиту;
- проводити моніторинг обов'язкового аудиту річних та консолідованих фінансових звітів;
- виконувати перевірки та проводити моніторинг незалежності аудиторів чи аудиторських фірм, особливо у випадках надання неаудиторських послуг підприємству, яке проходить обов'язковий зовнішній аудит;
- обирати допущеного аудитора чи аудиторську фірму та надавати рекомендації акціонерам щодо їх призначення для виконання завдання.

Таким чином, аудиторські комітети беруть на себе контроль за низкою бізнес-процесів, в яких задіяний менеджмент компанії та які пов'язані з попередженням ризиків, запобіганням шахрайству та підготовкою достовірної фінансової звітності. Аудиторські комітети повинні також забезпечувати виконання законодавчих вимог і стандартів та сприяти ефективній взаємодії між різними виконавчими органами компанії.

Список використаних джерел

1. Mautz R. K., Neuman F. L. Corporate audit committees: Policies and practices. Cleveland : Ernst & Ernst, 1977. 121 p.
2. Редченко К. І. Роль аудиторських комітетів у забезпеченні достовірності публічної звітності компаній. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 12. С. 532-536.



Рудницький Василь

д.е.н., професор, завідувач кафедри
обліку і оподаткування

Сарахман Оксана

к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування
Львівський навчально-науковий інститут
ДВНЗ “Університет банківської справи”
м. Львів, Україна

ПРИНЦИПИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ

Організація внутрішнього аудиту визначається основними її принципами, які стосуються етичних норм внутрішніх аудиторів, організації процесу внутрішнього аудиту, організації апарату та організації праці виконавців. Слід зауважити, що стосовно визначення принципів організації процесу внутрішнього аудиту серед вітчизняних вчених не має єдиної думки. Так, одні вчені відносять до принципів організації контрольно-аудиторського процесу: спеціалізацію, кооперування, пропорційність, паралельність, прямоочність, безперервність, ритмічність [1, с. 192].

На наш погляд, принципи спеціалізації, кооперування, ритмічності в більшій мірі відносяться не до організації контрольно-аудиторського процесу, а до організації роботи внутрішніх аудиторів. Крім цього, сумнівними є такі принципи, як пропорційність, безперервність. Принцип безперервності є принципом обліку, а щодо внутрішнього аудиту, то тут більше підходить принцип ритмічності.

Деякі вчені [2] до організаційних принципів внутрішнього аудиту відносяться: однаковості, системності, документального оформлення, попередження, регулярності, незалежності, відкритості.

На нашу думку, принцип незалежності стосується в більшій мірі зовнішнього незалежного аудитора від замовника, а внутрішній аудитор залежить від керівництва підприємства. Дискусійними можна вважати принципи однаковості та попередження, так як вони не мають прямого відношення до організації процесу

внутрішнього аудиту.

На наше переконання, до принципів організації процесу внутрішнього аудиту доцільно віднести: системність, комплексність, планування процесу внутрішнього аудиту, звітність перед керівництвом і поінформованість керівника [3, с. 42] (рис. 1).



Рис. 1. Основні принципи організації процесу внутрішнього аудиту

Принцип системності забезпечує системний підхід до вивчення об'єктів внутрішнього аудиту. Системність пояснюється теж методами і прийомами, які використовують у внутрішньому аудиті. Наприклад, можна проводити системний аналіз прибутку та інших важливих показників фінансово-господарської діяльності підприємства.

Комплексність полягає у підходах до вивчення й оцінки об'єктів внутрішнього аудиту. Ці підходи визначаються завданнями, які ставить перед службою внутрішнього аудиту керівництво суб'єкта господарювання.

Одним із основних принципів процесу внутрішнього аудиту є його планування. Виходячи із завдань внутрішнього аудиту, в планах визначають об'єкти контролю, виконавців, час проведення перевірок та ін. Процедури аудиторського контролю деталізують в аудиторській програмі. У плануванні внутрішнього аудиту потрібно відрізнити планування організації процесу внутрішнього аудиту від планування роботи служби внутрішньо-господарського контролю і праці аудиторів.

Складовим елементом процесу внутрішнього аудиту є ведення робочих документів. Тому, документування доцільно виділити як принцип організації процесу внутрішнього аудиту.

Важливими принципами організації процесу внутрішнього аудиту можна вважати поінформованість керівництва про наслідки перевірки і звітність перед

керівником. Принцип поінформованості вимагає від внутрішнього аудитора інформування керівника про хід перевірки і виявлені при аудиті недоліки в роботі підприємства (зловживання, нестачі).

Після завершення внутрішнього аудитора є звітність перед керівництвом. Форми звітності залежать від характеру і виду аудиторських послуг.

Отже, розглянуті принципи служать основою раціональної побудови системи організації процесу внутрішнього аудиту.

Список використаних джерел

1. Білуха М.Т. Курс аудиту. – Київ: Вища школа – Знання, 1998. 573 с.
2. Принципи внутрішнього аудиту. URL: http://pidruchniki.com/15660721/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/printsipi_vnutrishnoho_audit у (дата звернення 20.03.2018 р.).
3. Рудницький В. С. Внутрішній аудит: методологія і організація. Монографія. Тернопіль: Економічна думка, 2000. 104 с.



Швачій Інна
студент магістеріуму
Семенишена Наталія

к.е.н., доцент
Подільський державний аграрно-технічний університет
м. Кам'янець-Подільський, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КООПЕРАТИВАХ

Сільськогосподарська кооперація є ефективним механізмом забезпечення конкурентоспроможності малих та середніх сільськогосподарських товаровиробників. Станом на 2015 рік в Україні було зареєстровано 624 кооперативи, а по Хмельницькій області – 33 [1].

Питаннями розвитку кооперації присвячено чимало робіт, зокрема, таких науковців, як: О. Величко, О. Довгань, В. Зіновчук, М. Камінська, А.Киян, Н. Скопенко, Г. Пасемко, Ю. Самайлик, Г. Черевко, О. Черкасов, М.Шинкаренко та інші.

У сільськогосподарських кооперативах поглибленої уваги заслуговують питання формування облікової інформації. Обліковому забезпеченню приділяють увагу С. Голов, М. Дем'яненко, В. Жук, Ю. Коваленко, П. Саблук. Проте, не дивлячись на значну кількість наукових досліджень питання щодо організації

обліку та створення системи облікової інформації потребують подальшого вивчення.

Бухгалтерський облік у кооперативі ведеться з дня реєстрації та до його ліквідації. Державне регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні здійснюється з метою створення єдиних правил фінансової звітності, які є обов'язковими для всіх підприємств та гарантують і захищають інтереси користувачів інформації, а також з метою вдосконалення обліку та фінансової звітності.

Специфіка діяльності сільськогосподарських кооперативів впливає на побудову бухгалтерського обліку та визначає особливості формування облікової політики таких суб'єктів господарювання.

Об'єктами бухгалтерського обліку в сільськогосподарських обслуговуючих кооперативах виступають: постачальницька, переробна, збутова, сервісна діяльність.

Предметом бухгалтерського обліку в кооперативах виступає власний капітал у вигляді пайового та неподільного фонду. Порядок формування власного капіталу визначається у Статуті кооперативу.

Капітал формується за рахунок вступних внесків, обов'язкових і додаткових паїв членів та асоційованих членів, відрахувань з доходу та інших надходжень активів, отриманих на добровільній основі.

В облікову політику необхідно включити розділ, що регламентує типові форми документації роботи кооперативу, правила документообігу і технології обробки інформації.

Ключовими для виконання облікових процедур в кооперативі є положення з бухгалтерського обліку, які регулюють питання формування капіталу, руху активів, виконання зобов'язань та формування доходів, витрат і результатів діяльності.

Структура бухгалтерської служби у кооперативах визначається змістом та обсягом облікових робіт; вона залежить від обсягу господарської діяльності, кількості працівників, членів кооперативу, постачальників та інших контрагентів.

Вибір форми бухгалтерського обліку тісно пов'язаний прийнятою формою оподаткування суб'єктом господарювання.

Робочий план рахунків повинен враховувати специфіку послуг з переробки, заготівлі і збуту, постачання, сервісу, які надаються СОК своїм членам.

Створення первинних облікових документів, порядок і терміни передачі їх для відображення в бухгалтерському обліку здійснюються відповідно до затвердженого в кооперативі графіка документообігу, який складається у вигляді схеми або переліку робіт, виконуваних кожним підрозділом кооперативу, а контрольних функцій бухгалтерського обліку та також виконавцями із зазначенням їх взаємозв'язку і забезпечують своєчасність складання звітності. термінів виконання. Роботу зі складання графіка документообігу організує документообігу в кооперативі необхідно здійснювати головний бухгалтер.

Результати проведеного дослідження свідчать про низький рівень відповідності положень облікової політики кооперативів вимогам встановленим

законодавством та вказують на необхідність удосконалення організації бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел

1. Банк даних Державної служби статистики України URL : <http://database.ukrcensus.gov.ua/MULT/Dialog/Saveshow.asp> (дата звернення : 12.03.2018).
2. Пасемко Г. М., Киян А. В. Роль облікової інформації у діяльності сільськогосподарських кооперативів. URL: http://www.fem.znau.edu.ua/research/Cooperative_2016.pdf
3. Камінська М.Б. Роль бухгалтерського обліку в управлінні сільськогосподарськими обслуговуючими кооперативами. URL: http://ir.znau.edu.ua/bitstream/123456789/8562/1/Cooperative_2017_98-102.pdf
4. Шинкаренко М. С. Послуги сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів як об'єкт обліку і контролю. *Ефективна економіка*. 2014. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2958>
5. Шинкаренко М. С. Бухгалтерський облік в сільськогосподарських обслуговуючих кооперативах. *Облік і фінанси*. 2014. , № 4 (66). С. 87–97.
6. Тально Н. А Проблеми організації обліку та оподаткування сільськогосподарських кооперативів. URL: http://www.fem.znau.edu.ua/research/Cooperative_2016.pdf



НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ
В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ**

Матеріали
VII Всеукраїнської науково-практичної
конференції

26 квітня 2018 року

Адреса редакції:

Інститут економіки та фінансів ЛТЕУ
вул. Туган-Барановського, 10,
м. Львів, 79005

Видавець:

Видавництво «Крок»
46006, Україна, м. Тернопіль, вул. Гайова, 56
тел. +38 0352 248436

Підписано до друку 04.05.2018 р.
Формат 60х90/16. Папір офсетний. Гарнітура Garamond. Умовн. друк. арк. 10,00.
Тираж 300. Замовлення № 5/2018.
