

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
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  
Всеукраїнської науково-практичної  
конференції

6-7 квітня 2017 року  
м. 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); Кошилюк 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 ЛТЕУ  
(протокол № 7 від 28.03.2017 р.)*

Ф 59

**Фінансово-економічний розвиток України в умовах трансформаційних перетворень:** матеріали всеукр. наук.-практ. конф. 6-7 квітн. 2017 р. (ЛТЕУ, м. Львів). Тернопіль : Крок, 2017. 277 с.

ISBN 978-617-692-407-4

Збірник містить наукові доповіді Всеукраїнської науково-практичної конференції “Фінансово-економічний розвиток України в умовах трансформаційних перетворень” (Львів, 6-7 квітня 2017 р.), які спрямовані на формування теоретичних і практичних засад економіки, менеджменту, маркетингу, фінансів, обліку і соціальної сфери в умовах трансформаційних перетворень національної економіки.

Збірник буде розміщений в системі РІНЦ (договір №1005-03/2015К від 24.03.2015 р.)

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 978-617-692-407-4

© Львівський торговельно-економічний університет, 2017

© Крок, 2017

# З М І С Т

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

<b>Башнянин Григорій, Сухий Олег</b> ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ОЦІНОК В ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ	9
<b>Башнянин Григорій, Шевчик Богдан</b> ХОЛОТРОПНА АКСІОЛОГІЯ КОГНІТИВНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ ІДЕАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ	12
<b>Бойко Руслан</b> ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ В ІТ-СЕРЕДОВИЩІ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	14
<b>Бургала Інна, Борик Ольга</b> ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНИЙ РОЗВИТОК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА	16
<b>Власенко Анастасія</b> ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ АПК УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	19
<b>Ганський Володимир</b> ЕКОНОМІЧНІ ВЛАСТИВОСТІ ІСТОРИКО-КУЛЬТУРНОЇ СПАДЩИНИ ТА ЇЇ ГОСПОДАРСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ	22
<b>Гнатюк Сергей</b> ЭВОЛЮЦІЯ ФОРМИ ПРІДПРИЯТТЯ В УСЛОВІЯХ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	24
<b>Давыдова Марія</b> ПЕРСПЕКТИВИ ПОВИЩЕННЯ ДОХОДІВ І УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕННЯ В РЕСПУБЛІКЕ БЕЛАРУСЬ	27
<b>Дроботя Яна</b> ОПЕРАЦІЙНІ РИЗИКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА	30
<b>Ільюк Вера</b> ОЦЕНКА І АВТОМАТИЗАЦІЯ УЧЕТА ТВОРЧЕСКИХ РАБОТНИКІВ	32
<b>Ковтун Олег</b> ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЇЇ ІНТЕГРАЦІЇ У ГЛОБАЛЬНУ ЕКОНОМІЧНУ СИСТЕМУ	35
<b>Колесник Анна</b> АНАЛІЗ ІНФЛЯЦІЇ В РЕСПУБЛІКЕ БЕЛАРУСЬ	38
<b>Кропивко Максим</b> ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СІМЕЙНИХ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ НА СЕЛІ	41
<b>Мельничук Ігор</b> ІННОВАЦІЙНІ СКЛАДОВІ ПОРТФЕЛЯ РЕСУРСНИХ СТРАТЕГІЙ	45
<b>Мірзоева Тетяна</b> ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ВИРОБНИЦТВА СОНЯШНИКУ	47
<b>Петрів Ірина</b> РИНКОВИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	50
<b>Рохацевич Карина</b> ПРОБЛЕМИ РАЗВИТІЯ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕСПУБЛІКИ БЕЛАРУСЬ	53
<b>Ткачук Віталій, Лисак Володимир, Олійник Ольга</b> ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА ХМЕЛЬНИЧЧИНИ	56

<b>Трушкіна Наталія</b> ЗБУТОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВ ВУГІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ: РЕАЛЬНІСТЬ І ПРОГНОЗИ	58
<b>Харун Олена</b> ПРОФЕСІЙНЕ НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	62
<b>Чехова Ірина, Чехов Сергій</b> ЦІНА НА ОЛІЙНІ КУЛЬТУРИ – ГОЛОВНИЙ СТИМУЛ ДЛЯ НАРОЩУВАННЯ ЇХ ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ	65
<b>Чуй Ірина, Банюк Елеонора</b> КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ КРАЇН СВІТУ	68

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

<b>Лупак Руслан, Юсипович Олег</b> РЕАЛІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ ЧЕРЕЗ РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ	71
<b>Ожелевська Тетяна</b> ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ: ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ	74

## **СЕКЦІЯ 3** **ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ** **ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ**

<b>Абрамова Юлія</b> ИНВЕСТИРОВАНИЕ В БИТКОИН	77
<b>Белова Ірина, Трофимчук Оля</b> ПРОБЛЕМИ НАСІННИЦТВА КАРТОПЛІ В РИНКОВИХ УМОВАХ	80
<b>Городня Тетяна, Годунько Роксолана</b> ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	83
<b>Заярна Наталія, Марчук Андрій, Тис Роксолана</b> ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	85
<b>Мальцевич Наталія</b> АКТУАЛЬНІ НАПРАВЛЕННЯ РОЗВИТКУ ЛІЗИНГА В РЕСПУБЛІКЕ БЕЛАРУСЬ	87
<b>Neikov Dimiter</b> COST OF CAPITAL IN CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN EMERGING MARKETS AND THE MOBILIZATION OF INTERNATIONAL FINANCING FOR INNOVATIONS AND INVESTMENTS	90
<b>Рахмонов Норим</b> НАПРАВЛЕННЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ	92
<b>Халиков Суюн, Саидова Дилдора</b> НАПРАВЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РЕСПУБЛІКЕ УЗБЕКИСТАН	96
<b>Чернышева Вероника</b> ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	99

<b>Чорна Марія, Борик Ольга</b> ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ	101
--	-----

#### **СЕКЦІЯ 4** **ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ** **СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА**

<b>Грицина Леся</b> СТАЛІЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ: СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ	104
<b>Королева Наталя, Левченко Александр</b> ПЕРСПЕКТИВИ СОЗДАНИЯ ЭКО-ГОРОДОВ В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ ЦЕЛЕЙ ООН В ОБЛАСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ	107
<b>Мамулашвили Леила, Сосанидзе Мака</b> «ЗЕЛЕНАЯ» ЭКОНОМИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ	110
<b>Прокопенко Тетяна</b> ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ЗАБРУДНЕННЯ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПОБУТОВИМИ ВІДХОДАМИ	113
<b>Райкова Тетяна</b> ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОБІГУ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ	115
<b>Речиц Катерина</b> О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ ПРАВОВОЙ ОХРАНЫ ВОДНО-БОЛОТНЫХ УГОДИЙ, ИМЕЮЩИХ ВАЖНОЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ПОДДЕРЖАНИЯ КАЧЕСТВА И КОЛИЧЕСТВА ВОДНЫХ РЕСУРСОВ	118
<b>Суліма Наталія</b> СТАН ВИРОБНИЦТВА І СПОЖИВАННЯ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ	121
<b>Хінальська Тетяна, Мацелюх Руслана</b> ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПОВ'ЯЗАНІ З ВИКИДАМИ ТРАНСПОРТНИМИ ЗАСОБАМИ ЗАБРУДНЮЮЧИХ РЕЧОВИН	124
<b>Чабанюк Одарка</b> РЕКРЕАЦІЙНІ РЕСУРСИ: ЇХ СУТЬ ТА НАПРЯМИ КЛАСИФІКАЦІЇ ДЛЯ ПОТРЕБ ОБЛІКУ Й ОЦІНКИ	126

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

<b>Андрушків Ірина</b> ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ У ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА	128
<b>Бучко Ірина</b> МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	130
<b>Васильців Тарас, Гудзовата Оксана</b> СУЧАСНИЙ СТАН БЮДЖЕТНОЇ СКЛАДОВОЇ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ	133
<b>Власюк Наталія</b> ВПЛИВ РЕФОРМУВАННЯ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ НА ДОХІДНІСТЬ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ФОРМУВАНЬ	136
<b>Вовчак Ольга, Андрейків Тетяна</b> БАНКІВСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ	138
<b>Костак Зоряна</b> СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ	142

<b>Кульчицька Наталія</b> КРЕДИТИ ЕЛА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ	144
<b>Лаврук Віталій</b> ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ТВАРИННИЦТВА	147
<b>Лубник Вікторія</b> КРЕДИТНО-БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ЕЕ РОЛЬ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ	150
<b>Мицак Ольга, Демковська Олена</b> МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ РІВНОВАГИ ПІДПРИЄМСТВА	152
<b>Оліщук Ольга</b> ІНФЛЯЦІЙНЕ ТАРГЕТУВАННЯ В УКРАЇНІ, ЯК ЕФЕКТИВНИЙ МЕТОД МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИ	154
<b>Онищук Оксана, Борик Ольга</b> ОСОБЛИВОСТІ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВИМ ТА ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ	157
<b>Рева Тетяна</b> УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ АДМІНІСТРУВАННЯ ПДВ	159
<b>Саїдакбаров Хайдар</b> НАПРАВЛЕННЯ НАРАЩИВАННЯ ВНУТРЕННЕГО ПОТЕНЦІАЛА И ДИВЕРСИФИКАЦИИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА	162
<b>Чкан Ірина</b> ПРОБЛЕМИ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	165
<b>Шрамковська Анастасія</b> ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	167

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

<b>Сава Андрій</b> СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА КООПЕРАЦІЯ ЯК ОДИН ІЗ ФАКТОРІВ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ	169
<b>Цанько Іван</b> СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА ОБСЛУГОВУЮЧА КООПЕРАЦІЯ В УКРАЇНІ	172

## СЕКЦІЯ 7 СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТУ І МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

<b>Вернигора Надія</b> ЗМІСТ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ПІДХОДУ В ЕФЕКТИВНОМУ УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ	175
<b>Воронко Роман</b> ОСНОВНІ КАТЕГОРІЇ БІЗНЕС-РИЗИКІВ ДЛЯ КОНТРОЛЮ Й УПРАВЛІННЯ	177
<b>Іванченко Олеся</b> ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА НА ПОЛИТИЧЕСКУЮ РЕКЛАМУ	180
<b>Кайдановская Татьяна</b> ГИБКОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ПЛАНИРОВАНИЯ И КОНТРОЛЯ ПРИ САНАЦИИ БИЗНЕСА	182

<b>Поліщук Ірина</b> МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	184
<b>Хачатрян Валентина</b> МАРКЕТИНГ ПЕРСОНАЛУ, ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ	187

## СЕКЦІЯ 8

### ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

<b>Антонова Іванна</b> ЗАСТОСУВАННЯ ABC-МЕТОДУ У КЛАСИФІКАЦІЇ ТОВАРНИХ ЗАПАСІВ	190
<b>Божко Анна</b> РОЛЬ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ І ЙОГО НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ	193
<b>Бугерчук Богдан, Семенишена Наталія</b> БАЛАНС ЯК ОСНОВНА КАТЕГОРІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	196
<b>Воронко Оксана</b> ЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	198
<b>Воронко Роман, Коструба Микола</b> ВПЛИВ ГАЛУЗЕВИХ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ХЛІБОПЕКАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ПОБУДОВУ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ ЗАПАСІВ	200
<b>Гавриш Оксана</b> ОРГАНІЗАЦІЯ НЕЗАЛЕЖНОСТІ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	203
<b>Герасименко Тамара</b> ДО ПИТАННЯ СУТНОСТІ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА	206
<b>Головацька Світлана</b> УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ	208
<b>Гринів Богдан, Гринів Володимир</b> ОПЕРАТИВНИЙ АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	210
<b>Добрыдень Ніна</b> РЕКОМЕНДАЦІЇ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАННЮ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ (ФИНАНСОВОЇ) ОТЧЕТНОСТІ С ПОЗИЦІЇ ПОВЫШЕННЯ КАЧЕСТВА ФИНАНСОВОГО АНАЛІЗА	213
<b>Коваль Лариса</b> ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ІЗ ПЕРСОНАЛОМ В УМОВАХ ЧИННОГО ЗАКОНОДАВСТВА	216
<b>Кокашвили Нанули, Гигуашвили Гиули, Читадзе Халиана</b> ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ЕВРОПЕЙСКОЙ СТАТИСТИКИ В ГРУЗИИ	218
<b>Красенко Марія, Швець Софія</b> ЗЛОЧИНИ У СФЕРІ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ЯК ПРОБЛЕМА ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ БЮДЖЕТНИХ ПРАВОВІДНОСИН	221
<b>Кузьмінська Катерина</b> ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА	224
<b>Кундря-Висоцька Оксана</b> ГІПОТЕЗА ЗОВНІШНІХ ЧИННИКІВ У ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЧНОЇ ПАРАДИГМИ ОБЛІКУ	226
<b>Куцик Петро</b> ОРГАНІЗАЦІЯ ІНТЕГРОВАНОЇ ТА УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ: АСПЕКТИ ТЕОРІЇ, ПРАКТИКИ	228

<b>Кушнерук Юлія</b> ВАРИАНТЫ ПРОЯВЛЕНИЯ КРЕАТИВНОГО УЧЕТА В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ	232
<b>Лемеш Валентина</b> ГАРМОНІЗАЦІЯ АУДИТА В РЕСПУБЛІКЕ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ ЄВРАЗІЙСЬКОГО ЕКОНОМІЧЕСЬКОГО СОЮЗА	235
<b>Лозовицький Сергій</b> ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ СЛУЖБИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ	238
<b>Марценюк Роман</b> ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИТРАТ ПРОЦЕСУ ТРИВАЛОГО ЗБЕРІГАННЯ: ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ	240
<b>Медвідь Любов, Левкович Андрій</b> ПРИНЦИПИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ	242
<b>Мельник Тарас</b> ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА	244
<b>Овчарик Зоряна, Панькович Юлія</b> РОЛЬ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В УПРАВЛІННІ АГРАРНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ	246
<b>Полянська Олена</b> ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ ПОТРЕБ УПРАВЛІННЯ	249
<b>Пономаренко Марія</b> ОКРЕМІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ	252
<b>Ратушна Ольга</b> АЛЬТЕРНАТИВНІ ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ	254
<b>Рудницький Василь, Рудницька Олена</b> ВПЛИВ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ НА ОРГАНІЗАЦІЮ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ	256
<b>Семенишена Наталія, Францішко Юлія</b> ПОДАТКОВА ЗВІТНІСТЬ : ВИЗНАЧЕННЯ ТА СУТНІСТЬ	259
<b>Соколовська Аліна</b> РЕГУЛЮВАННЯ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РІЗНИХ КРАЇНАХ СВІТУ	261
<b>Стахів Ольга</b> ВНУТРІШНІЙ АУДИТ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ	264
<b>Сусіденко Валентин</b> НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ	267
<b>Сусіденко Юлія</b> ОСНОВНЕ НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	269
<b>Устименко Анастасія</b> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДЕРЕВА ЦЕЛЕЙ В ДЕКОМПОЗИЦИОННОМ АНАЛИЗЕ НА ПРЕДПРИИТИИ С ЦЕЛЬЮ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССА ПЛАНИРОВАНИЯ	271
<b>Червінська Яна</b> ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ	274



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

---

**Башнянин Григорій**

д.е.н., професор, завідувач кафедри

**Сухий Олег**

к.е.н., доцент

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів

**ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ОЦІНОК В ЕКОНОМІЧНИХ  
СИСТЕМАХ**

Необхідність соціальної оцінки зумовлена тим, що ринкова ціна не спроможна повною мірою виконувати соціальні функції і відображати соціальну значущість благ і послуг, зокрема для розвитку людського капіталу в постіндустріальній економіці. Крім того, у деяких сферах національної економічної системи (суспільний і квазісуспільний сектори економіки) соціальне оцінювання благ і послуг за допомогою цінового механізму взагалі неможливе і таку специфічну функцію може виконувати лише соціальна оцінка.

Соціальні оцінки типово формуються двома методами. Перший – так званий ринковий метод – через посередництво визначення ринкових цін. У цьому випадку соціальна оцінка виступає як фактор формування і як складова цих цін. В окремих випадках соціальна оцінка може виступати як основний фактор формування ринкових цін. У такій функції вона виступає тоді, коли ринкова ціна в процесі формування повністю орієнтується на соціальні оцінки і за їх принципом самовизначається, що однак зустрічається доволі рідко.

Однак частіше соціальна оцінка виступає як один з додаткових факторів впливу на формування і зміну ринкових цін. Вона надає ринковій ціні частково соціального змісту, перетворює її в частково соціальну (точніше, в соціально-економічну) категорію. Графічно вплив соціальних оцінок на формування ринкових цін можна зобразити як деяке зміщення кривої ринкової ціни вгору або вниз (залежно від характеру впливу соціальних оцінок на ринкові ціни: позитивного чи негативного).

Ринкове формування соціальних оцінок через механізм класичного ринкового ціноутворення здійснюється приховано, латентно. Внаслідок такого їх формування ми не знаємо точно, яку соціальну значущість мають оцінювані нами

блага чи послуги. В структурі ринковим методом сформованої ціни соціальна оцінка не виокремлюється, що є одним з основних недоліків ринкового формування соціальних оцінок.

Другим методом формування соціальних оцінок є розрахунковий (або позаринковий, чи неринковий) метод, який використовується практикою господарювання значно частіше і, що ще важливіше, дає змогу визначити соціальну значущість благ і послуг в чистому, віддиференційованому вигляді. Позаринкове формування соціальних оцінок здійснюється шляхом так званого соціального оцінювання і базується на використанні певної ідеології (і технології) соціального вимірювання. Практична необхідність у позаринковому формуванні соціальних оцінок зумовлена кількома основними причинами. По-перше, недосконалістю ринкового механізму визначення соціальної значущості благ і послуг через формування ринкових цін. Традиційна ринкова ціна – це хороший і, можна сказати, еталонний інструмент економічного вимірювання, вона достатньою мірою точно (точніше) визначає економічну значущість (економічну цінність) благ і послуг особливо в короткостроковому періоді, однак лише частково здатна визначити і відобразити їх соціальну значущість. По-друге, в будь-якій сучасній національній економічній системі виробляються і такі благ та послуги, виміряти соціальну значущість яких ринковим методом неможливо. До таких благ і послуг належать насамперед так звані суспільні і квазісуспільні блага. Єдиним можливим способом, чи методом, їх соціального оцінювання є лише розрахунковий (неринковий, позаринковий) метод, який базується на відповідних ідеології і технології вимірювання.

Теоретичний аналіз ідеології, технології, принципів і методів кількісного визначення соціальних оцінок здійснює така спеціальна наука, як соціальна аксіологія. Соціальну аксіологію ми вважаємо одним із найважливіших розділів економічної метрології загалом, а за суттю вона є вдосконаленою формою економічної аксіології. Соціальна аксіологія як наука про принципи і методи визначення соціальної значущості, соціальної цінності благ і послуг ширшого розвитку набула в західній економічній науці. В сучасній вітчизняній економічній науці її становлення щойно починається.

Вихідною і центральною проблемою становлення і розвитку соціальної аксіології є проблема природи соціальних оцінок, Більшість сучасних економістів вважає, що соціальна оцінка – це форма відображення соціальної цінності благ і послуг (чи інших елементів економічної системи). Вважається, що більшою соціальною значущістю і більшою соціальною оцінкою володіють ті блага і послуги, які більшою мірою впливають на результативність функціонування соціальної сфери суспільства. Останній параметр (результативність функціонування соціальної сфери суспільства) прийнято відображати через так званий соціальний ефект. Соціальний ефект (а заодно і соціальну оцінку) не завжди можна відобразити через грошову форму, проте він має важливе значення для розвитку людського капіталу.

На відміну від ефекту економічного, соціальний ефект може проявлятися

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

---

---

через негрошові параметри (експертні оцінки, певну суму балів, вербальну характеристику тощо). Точніше, він здебільшого набуває негрошових форм і лише в деяких випадках і лише певною своєю частиною може збігатися з економічним ефектом і набувати грошової форми. Ця обставина ускладнює кількісне визначення соціальних оцінок, однак не робить його неможливим. Вважається, що більшої соціальної оцінки заслуговують блага і послуги, соціальний ефект (загальний, середній чи граничний) від використання яких більший.

Елементарні і квазіелементарні методи і прийоми визначення соціальної оцінки базуються на ідеї про те, що соціальна значущість благ і послуг може бути визначена за тією ж схемою, що й їх економічна значущість, тобто вони розглядаються як тотожні. Такий підхід явно спрощує соціальні оцінки, зводить їх до оцінок економічного порядку без будь-якого залишку. Однак у слабо соціалізованих економічних системах він є допустимим, оскільки, по-перше, спрощує процедуру визначення соціальних оцінок (економічні витрати ресурсів і економічний ефект піддаються точнішому емпіричному визначенню, ніж, скажімо, ефект соціального порядку); по-друге, ступінь спотворення результатів вимірювання все ж незначний, оскільки в зазначених суспільних умовах економічні і соціальні оцінки справді дуже близькі як за значенням, так і за структурою.

У сильно інтелектуалізованих економічних системах процедури соціального оцінювання можуть здійснюватися і за гіпервисокою технологією, яка базується на ідеї про те, що більшу соціальну значущість повинні мати (і реально мають) ті блага і послуги, використання (споживання) яких супроводжується більшим духовним ефектом. У цьому випадку соціальна значущість благ і послуг визначається за схемою визначення їх духовної значущості, а соціальна оцінка ототожнюється з духовною.

За умов сучасної вітчизняної економіки соціальне оцінювання благ і послуг і визначення системи соціальних оцінок здійснюється за найелементарнішими технологіями, а то й взагалі не здійснюється, оскільки більшість сучасних вітчизняних економістів дотримується тієї точки зору, що соціальні функції економічного вимірювання достатньою мірою виконує ринкова ціна. Використання елементарних технологій соціального оцінювання і визначення соціальної значущості благ і послуг деякою мірою є допустимим і навіть деякою мірою об'єктивно зумовленим, оскільки сучасна вітчизняна національна економічна система на етапі ринкового реформування є ще слабо соціалізованою, соціальна спрямованість її розвитку і функціонування виражена ще недостатньо.

Однак з поглибленням ринкових реформ і формуванням соціально орієнтованого ринкового господарства поступово будуть створюватися об'єктивні передумови для використання на практиці вищих технологій визначення системи соціальних оцінок. Зокрема, є всі підстави вважати, що в майбутньому ідеологія соціального оцінювання буде базуватися на використанні соціального ефекту, а не таких параметрів як економічні витрати чи економічний ефект. З початком

формування і поглиблення розвитку інтелектуальних економічних систем будуть формуватися необхідні передумови для поступового переходу до використання гіпервисоких технологій соціального оцінювання і позаринкового формування системи соціальних оцінок, що вважаємо абсолютно необхідним для забезпечення належного лясського розвитку.



**Башнянин Григорій**

д.е.н., професор, завідувач кафедри

**Шевчик Богдан**

к.е.н., доцент

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів

## **ХОЛОТРОПНА АКсіОЛОГія КОГніТИВНИХ ЕКОНОМіЧНИХ СИСТЕМ ІДЕАЦіЙНОЇ КУЛЬТУРИ**

Наукові методи пізнання ґрунтуються на принципах дискретності й множинності, що дозволяє пізнавати замкнуті неживі системи, де життя і свідомість являють собою випадкові явища, а випадковість – це максимальна складність. Синергетична парадигма зв'язує в одну систему мислення явища випадковості й необхідності, знімаючи одвічний антагонізм ідеї порядку і хаосу. Коли дисипативна структура досягає точки біфуркації, тоді розвиток стає непередбачуваний, а випадковість виступає єдиним конструктивно-творчим джерелом, що виявляє інноваційно-якісні параметри еволюційної системи, ініційованої так званим “механізмом другого порядку” або атрактором. Але чи не виступає у цьому випадку атрактор вищим виявом якоїсь метафізичної необхідності? Невже справді світ твориться випадковістю, сліпим фатумом нез'ясованої доцільності життя? Тому чи не найскладнішим завданням вченого завжди є ідентифікація атрактора, точніше, інтегрального поля атрактивності, що зумовлює причинність і доцільність існування систем у просторі і часі. Складність цієї ідентифікації випливає з того, яка саме система є об'єктом дослідження: абстрактно-інтелектуальний конструкт уявної дійсності в межах кабінету вченого, чи потік життя поза вікнами його кабінету? У першому випадку роль атрактора відводиться науковій парадигмі, у другому – “природному атрактору”, що сформувався як антропосукцесія на зорі етогенезу того чи іншого народу і протягом історії з-поміж ніби то безлічі траєкторій руху системи, тобто, випадкових невизначених станів, активує той рух, що забезпечує виживання системи в умовах нових викликів.

До яких джерел атрактивності апелює сучасна економічна наука? Економіка, за визначенням, – це наука про способи життя людей в умовах світу як дефіциту.

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

---

---

Ця наука вчить як мінімумом засобів досягнути максимум цілей. Оскільки ресурси обмежені, то конфлікт інтересів невідворотний, а отже, синергія волі, стимульована атрактором, стає явищем суспільної дійсності, яке методологічними інструментами економічної науки складно пояснити (А. Сміт, наприклад, називав це явище “невидимою рукою”). Цей невідворотний конфлікт фіксувався: Марксом у сфері виробничих відносин; Кейнсом між мікро- та макроекономікою; чимало теоретиків пов’язують ці суперечності як вияв циклічної динаміки, де творча деструкція – це необхідна і бажана ціна страждання за футуросинергетичний проект інноваційного розвитку економіки загалом і т.п.

Системно-синергетичний принцип стверджує: якщо структурно-функціональні рівні системи активують лігатури, патерни і наративи відтворення у режимі “теза → антитеза”, то слід шукати надсистемне середовище вищого синтезу, тобто, ідентифікувати атрактор. І таким атрактивним середовищем для кожної економічної системи виступає культура, яка являє собою патернальний ансамбль проектів тріад-конфігурацій для забезпечення суспільного відтворення через патернальні практики. Таким чином, кожна економічна система – це соціокультурний патернальний проект.

Сучасні економісти дійшли компромісу, що культура “має значення”. Дискурс розгортається довкола того, чи є економіка культурою, чи культура економікою. Мейнстрім трактує економічний інститут в межах наративу раціонального вибору та методологічного індивідуалізму. При такому підході культура виступає як екзогенний фактор економіки, який вважається: а) джерелом активізації переваг; б) джерелом обмежень; в) причиною відхилення від моделі раціональної поведінки, що зумовлює появу екстерналій.

Культура “відповідальна” за прийняття рішень та кінцевий результат таким чином, що патерни культурної ментальності являють собою ніби вмонтовані інклюзивні фільтри, котрі забезпечують вибірковий спосіб прийняття рішення автономно-інтегрально, коли суб’єкт-частка синхронно-синергетично реалізує інтегральний проект зусиллями власної волі. Виходить так, що з одного боку, культура уособлює колективні феномени буття, що виходять за межі раціонального вибору індивіда, а з іншого – це останній рубіж інституціональних обмежень, що відповідає за збереження ядра патернальної матриці у формі когнітивної та естетичної оболонки.

Методологічний індивідуалізм раціонального актора передбачає моделювання поведінки в умовах невизначеності та нестачі інформації, де можливість досягнення бажаного результату закріплюється угодою. І ця угода слугує джерелом вибіркової ідентичності згідно із принципом мультикультуралізму. Якщо культурне обмеження у вигляді традиції стоїть на заваді реалізації практичних цілей, то його слід усунути. Культура має бути економічно успішною, тобто, техногенний мімесис у будь-якій точці соціального простору та історичного часу має утвердити єдиний мультикультурний проект тотальної уніфікації всіх в утилітарній одноподібності кожного. І кінцевим результатом цього мейнстрімівського п’ятого техноконвергентного NBIC-проекту має стати

квазібезсмертний біокіборг-постандроїд.

Але життя за вікном кабінетного вченого – це кольорова мозаїка економічних систем, де культура слугує фоном, тобто, ключовим фактором постійно уприсутненої поліідентичності та розмаїтості. Економіка – це не лише наука про раціональний вибір в умовах рідкості, а знання про те, як різні соціуми розв'язують проблеми виживання. Тобто, тип економічної системи зумовлює форма інтеграції, що забезпечує інституціоналізовану визначеність соціальної динаміки. Взаємодія ґрунтується на павутині смислів семантичного поля, де людина творчо розпаковує континуум сенсів, ущільнюючи ймовірність створенням текстів через слово. Люди формують патерни поведінки і надають сенс пізаному через інтерпретацію, а завдання науки – вивчення цих локально інтерпретованих світів, уможливлених станів семантичного поля. Під таким кутом зору економічна діяльність – це лише новий прояв первинно заданого імпліцитного порядку, семіотичною актуалізацією якого виступає культура. Таким чином, культура – це інструментальна сфера ущільнення вірогідності розпаковування потенційно закладених смислів смислового континууму семантичного світу, де через людину, через її когнітивну, праксеологічну та аксіологічну природу розкриваються первинні сутності Всесвіту, вічно існуючі сенси доцільності буття.



**Бойко Руслан**

к.е.н., доцент

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів

## **ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ В ІТ-СЕРЕДОВИЩІ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

В останні роки спостерігається все більший розвиток інформаційних технологій (ІТ). Дана тенденція має місце у зв'язку із зменшенням ціни комп'ютерного обладнання та підвищення його продуктивності, покращенням зручності його використання, доступність програмного забезпечення та комп'ютерних мереж і бездротового зв'язку. В результаті, інформаційні технології набули безпрецедентного значення. Під впливом розвитку ІТ, значні зміни відбуваються і в економіці країни. Звичайно, інформаційні технології також широко використовуються в будівельному бізнесі, які в умовах зростаючої конкуренції намагаються використовувати будь-які можливості, щоб отримати переваги в порівнянні з іншими підприємствами.

Процес вироблення та застосування нових наукових знань у розвитку ІТ у системі обліку, аналізу, аудиті та контролі знайшов своє відображення у працях

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

---

---

С. В. Бардаша [1], М. М. Бенька [2], О. М. Брадула [3], Є. В. Мниха [4], С. В. Івахненко [5], та інших вчених. Разом з цим відсутність комплексних досліджень застосування ІТ у внутрішньому контролі будівельного підприємства, як цілісної системи, вимагає розробки теоретико-методологічних та практичних положень.

Інформаційні технології можуть стати вирішальним фактором в успіху будівельного підприємства, які виступають в якості інструменту для створення конкурентних переваг, підвищення продуктивності та прибутковості. Однак слід зазначити, що на будівельному підприємстві основним джерелом інформації, необхідної для ефективного управління, є система бухгалтерського обліку, яка також використовує інформаційні технології, що обумовлено не тільки бажанням використовувати її переваги, але і зростаюча необхідність їх використання для успішної взаємодії із бізнес-партнерами. Клієнти, постачальники чи інші бізнес-партнери очікують, що використання ІТ на будівельному підприємстві стане невід'ємною складовою повсякденного ведення господарської діяльності, що на сьогодні, до прикладу, є необхідним при отримванні чи передаванні окремих фінансових документів в електронному вигляді.

Важливість впровадження ІТ у будівельний бізнес безперечна, про що свідчить практика ведення процесу будівництва, підприємства на яких були впроваджені і належним чином використані ІТ у системі контролю, змогли досягти успіху та перевершити своїх консервативних конкурентів. Проте, розвиток інформаційних технологій також призвів до появи нових, раніше невідомих загроз. Будівельні підприємства, які розробили і впровадили свої власні ІТ у систему контролю, зіткнулися з необхідністю забезпечити їм належний захист. Сучасні ІТ у системі контролю пропонують безліч можливостей для забезпечення безпеки, проте їх використання не може у повній мірі гарантувати безпеку від шахраїв, кваліфікація яких із кожним роком зростає. Ризики, пов'язані з використанням інформаційних технологій, підвищений ризик посилення конкуренції в сфері будівельного бізнесу та фінансових скандалів останніх років спонукає менеджмент підприємства більше уваги приділяти внутрішньому контролю в ІТ середовищі.

Внутрішній контроль в ІТ середовищі умовно можна поділити на два напрями, а саме:

- загальний контроль, який здійснюється для усього ІТ середовища підприємства;
- контроль окремого додатку, який здійснюється для конкретного програмного забезпечення процесу управління.

Загальні перевірки і контроль окремих додатків можуть бути частково взаємопов'язані. Метою загальних перевірок, в першу чергу, є необхідність забезпечення належного функціонування всієї системи управління і таким чином, впливають на ефективність застосування управління. Якщо загальні заходи контролю не виконуються належним чином, то це означає, що не можна покладатися на інформацію контролю окремих додатків. Звідси випливає, що,

система загального контролю та контролю окремих додатків повинні працювати злагоджено, оскільки залежать одна від одної.

#### **Список використаних джерел**

1. Бардаш, С. В. Економічний контроль в Україні : системний підхід : монографія [Текст] / С. В. Бардаш. – К. : КНТЕУ, 2010. – 656 с.
2. Бенько, М. М. Інформаційні системи і технології в бухгалтерському обліку [Текст] : монографія / М. М. Бенько. – К. : КНТЕУ, 2010. – 336 с.
3. Брадул, О. М. Обліково-аналітичне забезпечення менеджменту корпорацій [Текст] / О. М. Брадул. – К. : КНТЕУ, 2009. – 356 с.
4. Державний фінансовий аудит: методологія і організація [Текст] : монографія / [Є. В. Мних, М. О. Никонович, Н. С. Барабаш та ін]; за ред. Є. В. Мниха. – К. : КНТЕУ, 2009. – 319 с.
5. Івахненко, С. В. Інформаційні технології аудиту та внутрішньогосподарського контролю в контексті світової інтеграції [Текст] : монографія / С. В. Івахненко. – Житомир : Рута, 2010. – 432 с.



**Бургала Інна**

студентка

**Борик Ольга**

викладач

Тернопільський інститут соціальних та інформаційних технологій  
м. Тернопіль

### **ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНИЙ РОЗВИТОК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА**

Перехід української економіки до якісно нового етапу розвитку – викликав і нові вимоги до ведення господарської діяльності підприємств. Практичне здійснення цих вимог пов'язане з необхідністю створення методологічних і організаційних передумов щодо формування нової системи ефективного управління розвитком трудового потенціалу підприємства, реалізація якої забезпечить конкурентоспроможність промислових підприємств як на внутрішньому ринку, так і на зовнішньому. На даний час, одним із гострих та значимих завдань є підвищення ефективності управління трудовим потенціалом. Динамічний розвиток економіки України неможливий у майбутньому без забезпечення ефективності процесу формування, розвитку і використання трудового потенціалу як головного чинника успішної діяльності підприємства.

Вивченню проблем формування та оцінки трудового потенціалу



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

---

---

підприємства присвятили свої праці багато вчених-економістів: Базаров Т. Ю. [1], Божко Е. А. [3], Васильченко В. С. [2], Гавва В. Н. [3], Герасимчук В. Г. [4], Гринкевич С. С. [5], Краснокутська Н. С. [7], Лич В. М. [8]

Трудовий потенціал підприємства представлений складною, динамічною, відкритою системою, яка є складовою трудового потенціалу суспільства. Проте, трудовий потенціал підприємства в жодному випадку не являється звичайною сумою трудових потенціалів працівників - тому, що об'єднання працівників певного підприємства у колектив дає ефект колективної праці: ефект синергії. Даний ефект змінюється з розвитком професійного і освітнього рівня персоналу та його якісного та кількісного складу (плинність кадрів, їх скорочення або збільшення) [1, С. 65-71].

Отже, дослідження формування трудового потенціалу підприємства важливо здійснювати з врахуванням впливів закономірностей саме інформаційного суспільства, що виступає важливою стадією розвитку суспільства [5, с. 158].

Формування трудового потенціалу підприємства є одним з головних напрямків економічної стратегії підприємства, який передбачає створення й організацію системи ресурсів і компетенцій таким чином, щоб результат їх взаємодії був головним фактором успіху в досягненні стратегічних, оперативних і тактичних цілей діяльності підприємства [7, с. 28].

Процес формування трудового потенціалу підприємства являє собою дії, щодо реалізації заходів задля забезпечення ринкових можливостей підприємства шляхом зміни його властивостей і характеристик до потрібного рівня відповідно до поставлених цілей. Оцінка трудового потенціалу підприємства – це, і є визначення рівня конкурентоспроможності підприємства [3, с. 7; 4].

Формування трудового потенціалу має вкрай важливе значення для всіх без винятку промислових підприємств. Зрозуміло, що керівництвом трудовими ресурсами на великих виробничих підприємствах займаються спеціально підготовлені та найняті професіонали, працівники відділу кадрів. Проте, також вкрай важливо, щоб і всі інші керівники на підприємстві розуміли і використовували методи для управління трудовим потенціалом.

Система управління формування трудового потенціалу підприємства включає такі компоненти:

- планування кількісного та якісного складу ресурсів;
- добір кадрів;
- набір персоналу на підприємство;
- визначення заробітної плати й різних пільг для персоналу;
- профорієнтація й адаптація трудових ресурсів;
- навчання трудовим навичкам працівників;
- оцінка трудової діяльності персоналу;
- підвищення на посаді, переведення або звільнення працівників;
- підготовка керівних кадрів [6, с. 55].

Важливим аспектом для формування трудового потенціалу підприємства є стимулювання та мотивація працівників, під якими слід розуміти створення таких

умов винагороди за працю на підприємстві, що дають змогу отримувати в подальшому максимально високі виробничі результати при мінімальних трудових витратах.

Компоненти трудового потенціалу працівника:

- психофізіологічний потенціал, він вирізняється такими основними характеристиками, як схильність і здатність людини, тип нервової системи стан здоров'я працівника, працездатність, та ін.,

- кваліфікаційний потенціал, даний потенціал визначається обсягом, глибиною і різнобічністю спеціальних і загальних знань, трудовими навичками і вміннями, що визначають здатність працівника до праці певного змісту і складності;

- особистий потенціал, він характеризується рівнем громадської свідомості людини і соціальної зрілості, ступенем засвоєння працівником норм становлення до праці, ціннісної орієнтації, інтересами, потребою у сфері праці тощо.

Формування трудового потенціалу підприємства здійснюється під впливом зрушень не тільки у факторах виробництва, але й змін у системі виробничих відносин на підприємстві.

Трудовий потенціал підприємства повинен формуватися на основі економічних оцінок, здібностей людей та створювати певний дохід для підприємства. Чим буде більша індивідуальна продуктивність праці робітника і триваліший період його діяльності на підприємстві, тим більший даний працівник принесе дохід і має більшу цінність для підприємства [3, с.54].

Завдяки добре сформованому трудовому потенціалу підприємства можна очікувати збільшення ефективності використання трудового потенціалу підприємства, покращення природної бази формування робочої сили, швидше втілення і розповсюдження новітніх методів ефективного управління підприємством, вдосконалення системи стимулювання праці робітників підприємства, регулювання соціально-трудова відношень, з метою скорочення рівня безробіття.

### **Список використаних джерел**

1. Базаров Т. Ю. Управление персоналом : [навч. посіб.] 8-е изд., стереотип. / Т. Ю. Базаров - М. : Академия, 2010. - 224 с.
2. Васильченко В. С. Управление трудовим потенціалом : [навч. посіб.]. / В.С. Васильченко, А. М. Гриненко, О. А. Грешнова, А. П. Керб - К. : КНЕУ, 2005. - 403 с.
3. Гавва В. Н. Потенціал підприємства : формування та оцінювання : [навч. посіб.]. / В. Н. Гавва, Е. А. Божко – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.
4. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: [навч. посіб.]. / В. Г. Герасимчук – К. : КНЕУ, 2000. – 360 с.
5. Гринкевич С. С. Особливості формування трудового потенціалу в умовах інформаційного суспільства. / С. С. Гринкевич // Всеукраїнський науково-виробничий журнал : Сталий розвиток економіки. - 2011. - № 1 (4). – С. 158-162.

6. Конспект лекцій з дисципліни «Управління потенціалом підприємств» / [уклад. В. В. Тітяєв] – Х. : ХНАМГ, 2011. – 105 с.

7. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посіб.]. / Н. С. Краснокутська - К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 352 с.

8. Лич В. М. Фактори та умови, що впливають на формування та динаміку трудового потенціалу промисловості / В. М. Лич // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 9 (64). – С. 125–132.



**Власенко Анастасія**

студентка

*Науковий керівник: к.е.н., доцент Ожелевська Т.С.*

Київський національний торговельно-економічний університет

м. Київ

## **ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ АПК УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ**

Значимим атрибутом сучасного етапу розвитку діяльності суб'єктів аграрного сектора економіки України є визначальна роль експорту сільськогосподарської продукції, як джерела формування валютних надходжень держави, засобу збільшення рівня присутності та посилення позиції на зарубіжних ринках, катализатору зростання обсягів виробництва продукції аграрних підприємств в державі. Сьогодні світ перебуває на межі світової кризи, яка призвела до падіння платоспроможності населення та країн. Як результат, не дивлячись на значні успіхи в розвитку експорту сільськогосподарської сировини та продуктів її переробки, притаманні останнім рокам, зменшився попит на продукцію даного сектору [1, с. 3]. Тому гостро постало питання пошуку напрямів підвищення ефективності використання експортного потенціалу аграрного сектору України.

Експорт продукції АПК з України не тільки несе певну функцію у наповненні державного бюджету сьогодні, але й на тлі спаду багатьох статей доходу має виразну тенденцію до зростання. Тому перешкоджання розвитку агропродовольчого сектору економіки заподіє вельми значної шкоди не тільки виробникам та експортерам, а й державі в цілому. Це визначає актуальність дослідження, оскільки формування потужного експорту є основою розвитку національної економіки, підвищення її міжнародної конкурентоспроможності та гарантією інтеграції економіки України у світовий економічний простір [2, с. 184].

Вступ України до СОТ та євроінтеграційні процеси відкривають для вітчизняних, зокрема, аграрних підприємств, нові ринки збуту, що є передумовою збільшення можливих експортних обсягів. Для кожної країни експорт – важливий

чинник економічної системи. Від рівня експортного потенціалу країни – потенційної спроможності і можливості країни експортувати наявні та нарощувати експорт нових виробів, ресурсів і послуг, - значною мірою залежить її місце в системі світового господарства, вплив на загальносвітові процеси, що визначає не лише економічну, а й політичну вагомість країни, авторитет і місце держави в міжнародних відносинах.

Сільське господарство України має значні природні конкурентні переваги, серед яких – величезна площа сільськогосподарських земель, сприятливі природно-кліматичні умови, близькість основних ринків збуту, розвинута транспортна мережа, наявність порівняно дешевих трудових ресурсів тощо. Нині у цьому секторі економіки зайнято понад 3,5 млн осіб (17% зайнятих в Україні), агросектор є суттєвим джерелом валютних надходжень для держави, забезпечуючи 12% загального обсягу ВВП України [3, с. 3]. Частка експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції у загальному експорті товарів і продукції з України зросла з 12,6% у 2005 р. до 40,8% у 2016 р. (станом на I півріччя 2016 р.), що свідчить про поглиблення експортної спеціалізації України [4]. За практично незмінної за останні роки структури українського товарного експорту, другу та третю позиції за часткою у загальному експорті (після найбільш вагомого за даним показником експорту чорних металів) займали зернові культури – 15,9%. Внесок цієї продукції у формування позитивного сальдо зовнішньої торгівлі товарами у 2015 р. склав понад 13,3 млрд дол [5, с. 9].

Однією з позитивних сторін співпраці України з ЄС стала дія тарифних квот, які дозволяють ввезти безмитно певний обсяг продукції. На жаль, ці квоти не використовуються у повному обсязі. Причинами цього є проблеми з дотриманням правил безпеки; недотримання стандартів; існування інших, економічно привабливіших ринків; недостатнє внутрішнє виробництво; відсутність торговельних партнерів; низька конкурентоспроможність товарів, що спричиняє низький попит на них.

Відсталість технічного забезпечення, низький рівень фінансування науково-технічного розвитку, науково–дослідних установ унеможливають виготовлення високоякісних, конкурентоспроможних товарів на світовому ринку. Не менш важливий фактор, який відіграє одну з ключових ролей – експорт Україною не готової продукції, а сировини, що становить 3/4 структури. А це, в свою чергу, знижує темпи економічного зростання країни. Розвиток аграрного сектора гальмується через недоліки ціноутворення на сільськогосподарську продукцію. Іноземні фірми, які приходять на національний ринок за Уругвайською угодою, закупають сільськогосподарську продукцію за низькими регіональними цінами, а різниця між ними і світовими цінами дозволяє привласнювати не лише експортну, але й природну (абсолютну) ренту [1, с.59].

Незважаючи на нестабільну політичну і економічну ситуацію, АПК України демонструє високі результати. Маючи високий природно-ресурсний потенціал, унікальні можливості для розвитку аграрної галузі, але при цьому слабо механізоване і технологічно відстале сільське господарство в цілому, Україна

повинна найшвидше та найповніше скористатися природними ресурсами, щоб зайняти провідне місце на світовому ринку сільськогосподарської продукції.

Таким чином, наразі експортний потенціал АПК України використовується недостатньо ефективно. Для забезпечення прискореного зростання ролі України на аграрному світовому ринку необхідно:

– вдосконалити нормативно-правову базу, що регулює зовнішньоекономічну діяльність підприємств АПК;

– забезпечити державну підтримку та стимулювання розвитку експортного потенціалу аграрного сектору, особливо суб'єктів малого та середнього бізнесу;

– застосувати аграрну державну політику, яка змінить вектор експорту з сировинного на товар з високою доданою вартістю;

– залучити значні іноземні інвестиції у перспективні напрями розвитку аграрного сектору, зокрема виробництво тієї продукції, яка буде мати стійкий попит на світовому ринку;

– забезпечити впровадження новітніх технологій, які можливі лише за умови формування в країні стійкої, відкритої до зовнішнього світу системи, органічного включення України до світового господарства.

### **Список використаних джерел**

1. Бойко, Я. Б. Механізми управління розвитком експортного потенціалу аграрних підприємств [Електронний ресурс] : дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Бойко Ярослав Богданович; Харків. нац. техн. ун-т сіл. госп-ва ім. Петра Василенка. – Харків, 2016. – 217 с.

2. Салькова, І. Ю. Аналіз структури експорту продукції АПК [Електронний ресурс] / І. Ю. Салькова, О. Л. Сторожук // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 9. – С. 184-187.

3. Єрмолаєв, А. Аграрний сектор України: тенденції, суб'єкти, перспективи реформування [Електронний ресурс] / А. Єрмолаєв, І. Клименко, В. Ємець, С. Таран. – К., 2015. – 27 с. – Режим доступу : <http://newukraineinstitute.org/media/news/549/file/Agro%202015.pdf>

4. Український експорт: підсумки I півріччя 2016 року [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/News/Detail?id=3f40646d-edc8-412a-9db2-cc06ae4335d9>

5. Зовнішня торгівля України товарами і послугами у 2015 р. (статистичний збірник) [Текст]. – Держкомстат: Київ. – 2016. – 156 с.



**Ганський Володимир**

к.е.н., доцент

Республіканський інститут вищої школи  
м. Мінськ, Республіка Білорусь

## **ЕКОНОМІЧНІ ВЛАСТИВОСТІ ІСТОРИКО-КУЛЬТУРНОЇ СПАДЩИНИ ТА ЇЇ ГОСПОДАРСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ**

Пам'ятки історико-культурної спадщини є значущим економічним ресурсом, який справляє істотний вплив на формування конкурентних переваг країни. Збереження історико-культурної спадщини як об'єктів нерухомого майна і як носіїв соціокультурних цінностей – один з маловивчених чинників сталого розвитку країни. Збереження об'єктів історико-культурної спадщини забезпечується здійсненням специфічних реноваційних заходів, які потребують залучення значних фінансових ресурсів. Сьогодні недолік фінансування є однією з основних причин втрат об'єктів культурної спадщини в Україні.

Одним з інструментів акумулювання та цільового використання фінансових ресурсів, необхідних для вирішення інвестиційних завдань, є цільове програмування. Регіональні і локальні цільові програми входять в число найважливіших документів в системі стратегічного та програмно-цільового планування. Проте навіть за умови реалізації принципу державно-приватного партнерства, ресурси таких програм, як правило, незначні, що дозволяє профінансувати обмежену кількість проектів реновації. У зв'язку з цим виникає проблема визначення інвестиційної пріоритетності об'єктів з метою їх відбору для включення в цільові програми [1, с. 267-279].

Пам'ятки історико-культурної спадщини є специфічними економічними благами, що володіють соціокультурними властивостями, які відрізняють їх від інших об'єктів майна. Наявність соціокультурних властивостей визначає належність об'єктів історико-культурної спадщини до класу мериторних благ, що підлягають громадській опіці. Під об'єктами історико-культурної спадщини (нерухомими пам'ятками історії та культури) розуміються будівлі та споруди, що володіють не тільки функціональними, але і соціокультурними властивостями. Соціокультурні властивості об'єктів історико-культурної спадщини включають гносеологічні властивості, властивості джерела емоційно-естетичного впливу, комунікативні властивості. Функціональні властивості пам'яток історико-культурної спадщини – це властивості пам'яток як матеріальних об'єктів, нерозривно пов'язаних із місцем, що дозволяють їм виконувати функції, характерні для об'єктів нерухомого майна [2, с. 53-60].

Як економічні блага, пам'ятки історико-культурної спадщини виконують функції споживчих благ, функції об'єктів соціально-економічних відносин та функції капіталу і володіють рядом особливостей, що відрізняють їх від інших економічних благ і від об'єктів нерухомого майна.

Для аналізу процесів збереження та використання пам'яток історико-

культурної спадщини вводиться поняття «фонд нерухомої історико-культурної спадщини». Фонд нерухомої історико-культурної спадщини являє собою сукупність нерухомих пам'яток історії та культури як специфічних економічних благ, розташованих на певній території і володіють істотними регіональними особливостями.

Структурний аналіз показує, що важливою особливістю фонду нерухомої історико-культурної спадщини є його неоднорідність: нерівномірний розподіл об'єктів за категоріями соціокультурної значущості, за рівнями охорони, по переважному виду цінності. Істотною нерівномірністю характеризується розподіл пам'яток, які формують фонд нерухомої історико-культурної спадщини країни по регіонах [3, с. 53-60].

Фонд нерухомої історико-культурної спадщини є важливим економічним ресурсом країни, так як нерухомі пам'ятки, що входять до його складу, можуть бути використані для виробництва нових благ. Оскільки незалежно від функції, виконуваної пам'ятками історико-культурної спадщини як об'єктами нерухомого майна, значна їх частина має експозиційну цінність і може бути використана в екскурсійних цілях, фонд нерухомої історико-культурної спадщини є туристським ресурсом. Ефективність використання фондів нерухомої історико-культурної спадщини як туристичного ресурсу визначається характеристиками фондів нерухомої історико-культурної спадщини і характеристиками регіонів їх розташування [4, с. 240-241].

Враховуючи нерівномірність розподілу об'єктів культурної спадщини на території країни, можна говорити про нерівне забезпеченості регіонів даними економічним ресурсом. Кількісні і якісні характеристики регіональних фондів нерухомої історико-культурної спадщини як економічного ресурсу визначають конкурентні переваги регіонів на національному та міжнародних ринках туристичних послуг.

### **Список використаних джерел**

1. Соболенко, И. А. Позиции Республики Беларусь на мировом рынке туристических условиях в условиях развития процесса глобализации [Текст] / И. А. Соболенко, В. А. Ганский // Интеллектуальный капитал в экономике знаний / науч. ред. А. Б. Мискевич, В. В. Козловский, В. А. Ганэ. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 267-279 с.
2. Ганські, У. А. Гаспадарчы механізм рынку турыстычных паслуг: канцэптуальныя асновы і інстытуцыянальнае забеспячэнне [Текст] / У. А. Ганскі // Веснік Полацкага дзяржаўнага ўніверсітэта. Серыя D. – 2016. – №5. – С. 53-60.
3. Ганский, В. А. Теоретико-методологические аспекты оценки туристско-экскурсионного потенциала региона [Текст] / В. А. Ганский // Веснік Беларускага дзяржаўнага ўніверсітэта. Серыя З. – 2013. – №1. – С. 63-66.
4. Дмитриева, Т. С. Тенденции и перспективы развития туризма в малых городах Республики Беларусь [Текст] / Т. С. Дмитриева // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического

развития: материалы 8-й научной конференции, Минск, 18-19 октября 2007 г. / Министерство экономики Республики Беларусь. – Минск, 2007. – Том 4. – С.240-241.



**Гнатюк Сергей**

к.э.н., доцент, заведующий кафедрой  
ГУВПО «Белорусско-Российский университет»  
г. Могилев, Республика Беларусь

### **ЭВОЛЮЦИЯ ФОРМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Основным производственным элементом рыночной экономики является предприятие. Оно производит товары и услуги для удовлетворения потребностей человека и общества. Согласно взглядам Р. Коуза, предприятия в рыночной экономике, появляется и развивается из рациональных соображений, связанных с экономией на трансакционных издержках [1]. Для устойчивого функционирования на рынке предприятие должно адекватно реагировать на изменение ситуации на рынке, формируя свою продуктовую и ценовую политику, стремясь к максимизации прибыли, оптимизировать размер предприятия с учетом факторов управляемости, мотивации работников и синергических преимуществ, создавать условия для минимизации внутрифирменных трансакционных издержек, облегчения процесса поиска внешних партнеров. Менеджменту предприятия следует обеспечивать оптимальное сочетание стабильности правил принятия стратегических решений и гибкости принятия тактических решений. Одна из главных задач предприятия – создать оптимальные условия для взаимоотношений предприятия с внешней средой, обеспечить согласованную эволюцию предприятия и среды, противодействовать отставанию внутренних изменений от внешних.

Любое предприятие в рыночной экономике находится в условиях жесткой конкуренции. Существует две формы развития предприятия как реакции на изменения внешней среды: эволюционная, связанная с постепенными количественными и качественными изменениями; и революционная, характеризующаяся скачкообразным переходом из одного состояния в другое. В процессе эволюции предприятия осуществляют организационные и экономические изменения: реорганизуют или ликвидируют существующие подразделения, создают новые подразделения и отделы управления, меняют структуру финансовых потоков и структуру управления.

Одним из методов реакции на конкуренцию является процесс концентрации и централизации производства и капитала. Такие процессы происходят под



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

---

---

воздействием изменения окружающей среды, изменения стратегии предприятия или изменения внутреннего состояния компании. Концентрация предполагает вложения инвестиций для расширения производственных мощностей и роста объема выпуска продукции, что позволяет снизить издержки производства за счет роста масштаба производства и получить дополнительные выгоды в конкурентной борьбе. Централизация производства предполагает добровольное или принудительное объединение самостоятельно существующих предприятий. В этом случае происходит объединение производственных мощностей, системы сбыта продукции, работников, управленческого опыта и т.д., за счет чего объединенное предприятие получает дополнительные преимущества в конкурентной борьбе.

Объединение предприятий на индустриальной стадии производства осуществлялось в формах ассоциации, картеля и консорциума, сохраняя при этом юридическую самостоятельность и полную самостоятельность в вопросах ведения бизнеса.

Предприятия объединялись в ассоциацию в целях координации предпринимательской деятельности, представления и защиты их общих имущественных интересов, обмена информацией, сокращения расходов на оплату приглашенных консультантов, лоббирования коллективных интересов предприятий, вошедших в объединение.

Консорциум создавался как временное договорное объединение для осуществления совместных проектов. При этом предприятие могло участвовать в консорциуме частью своих ресурсов, используя остальные в других областях бизнеса.

В ряде случаев для достижения стратегических целей предприятие соглашалось на частичную потерю самостоятельности в некоторых вопросах ведения бизнеса. В этом случае создавался синдикат – объединение, имеющее общую структуру продвижения товаров и услуг на рынки, осуществляющее общее управление сбытом, а также общее планирование в части сбыта и маркетинга; или финансовая группа – объединение предприятий, ведущее скоординированную промышленную, коммерческую, финансовую, консалтинговую политику.

Однако обострение конкуренции приводило к тому, что предприятие шло на передачу некоторых функции управления другим, теряя долю самостоятельности. В этом случае создавался концерн или финансово-промышленная группа.

Глобальный характер конкуренции приводит к тому, что ведущую роль в развитии экономической системы начинают играть процессы кооперации, которые требуют непрерывной координации поведения субъектов хозяйствования, обеспечивая синергию совместных действий. Сотрудничество становится средством, помогающим предприятию быстро осваивать инновации. По мнению Р.Уэлборна и В.Кастена, «в качестве механизма адаптации к постоянным изменениям сотрудничество не только желательно, но постепенно становится жестким требованием бизнеса» [2, с. 24].

Процессы сотрудничества предприятий различаются по степени жесткости

связей и принимают различные интеграционные формы. На индустриальной стадии преобладали жесткие формы союзов с иерархической структурой управления. С переходом на постиндустриальную стадию развития иерархические системы не справляются с возросшими потоками информации и интерактивным характером инноваций, порождающим непрерывные обновления. Поэтому они вытесняются самоуправляемыми сетевыми системами, построенными на горизонтальных связях и особых, коллективных взаимодействиях. Участники бизнес-процессов стали осваивать гибридный вариант организации производства и управления, изменять своё организационное строение на кластерно-сетевое — более гибкое, чем модель иерархии, и одновременно более интегрированное, чем модель рынка. Такая форма объединения позволяет сотрудничать предприятиям, которые одновременно являются партнерами и конкурентами в совместной работе над конкретными проектами, не переставая конкурировать в вопросах, связанных с другими рынками, процессами, товарами. Она является гибридной конструкцией, занимающей промежуточное место между рынком и иерархией, синтезируя их функции и устраняя их системные недостатки. С одной стороны, кластерно-сетевые конструкции имеют открытые границы для привлечения новых участников, подвижную внутреннюю структуру и способность к быстрому изменению состава, формы объединения, что позволяет быстро принимать решения, адаптируясь к постоянному изменению внешней среды. С другой стороны, кластеры объединены вокруг совместного проекта и координирующей работы сетевых платформ. Глобальное распространение кластерно-сетевых структур позволяет предприятиям развиваться скачкообразно. Это становится возможным за счёт внутренней перестройки организационной структуры, создания условий для инновационного прорыва, роста конкурентоспособности бизнеса. Так как большинство предприятий, как правило, входят в различные сети, то это обеспечивает эффективный доступ к знаниям, инновациям, дополнительным возможностям и ресурсам, которые отсутствуют внутри самого предприятия и не могут быть получены другим способом, ускоряют и расширяют возможности выхода на новые рынки.

Таким образом, в XXI веке кластерно-сетевые модели становятся главным структурообразующим звеном мирового рыночного пространства.

#### **Список использованных источников**

1. Коуз, Р. Природа фирмы [Текст] / Р. Коуз // Природа фирмы: Пер. с англ. – М., Дело, 2001 – с. 33-52
2. Уэсборн, Р. Деловые партнерства: как преуспеть в совместном бизнесе [Текст] / Р. Уэсборн, В. Кастен. – М.: Вершина, 2004. – 336 с.



**Давыдова Мария**

студентка

*Научный руководитель: к.э.н, доцент Мальцевич Н.В.*

Белорусский государственный экономический университет

г. Минск, Республика Беларусь

## **ПЕРСПЕКТИВЫ ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДОВ И УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Денежные доходы распределяются неравномерно между людьми и семьями, что характерно для всех государств. Данное явление называется законом Парето и выражается в следующем: между уровнем доходов и числом их получателей существует обратная зависимость, т.е. 80% созданного ВВП присваивается 20% населения, а оставшиеся 20% распределяются между 80% населения. Представленная зависимость устойчива в той или иной мере наблюдается во всех странах, независимо от политических и налоговых условий.

Неравномерность распределения доходов играет положительную роль в экономике, стимулируя социальное и экономическое развитие общества.

На величину доходов оказывает влияние множество разнообразных факторов, зачастую имеющих равнонаправленный характер воздействия.

В целях установления достоверной картины уровня жизни населения возникает необходимость определения доли населения, приходящейся на каждую группу.

В экономической литературе существуют разные методы определения уровня жизни и дифференциации населения по доходам. Неравенство доходов предопределяется неравномерным рассредоточением вещественных благ, основываясь на критериях рыночной экономики. В зависимости от степени обладания видами ресурсов: капитал, природные ресурсы, труд и происходит перераспределение благ, вследствие чего появляется неравенство доходов. Причинами данного явления могут быть различные финансовые возможности, уровень образования, профессиональный опыт.

Неравенство распределения доходов определяется с помощью коэффициента Джини. Чем выше неравенство в распределении доходов, тем больше коэффициент приближается к единице (абсолютное неравенство). И чем выше равенство в распределении доходов, тем меньше данный коэффициент. При абсолютном равенстве он достигает нуля. Для Беларуси данный показатель равен 0,276 на 2015 г., а в 2014 г. этот же показатель был равен 0,275 [2].

Неравенство доходов оказывает влияние на социально-экономическое развитие страны и приводит к негативным последствиям. Обеспечение достойного уровня жизни населения является главной задачей социальной политики Республики Беларусь. Непродуманная политика государства в этой области может привести к росту социальной напряженности.

В рамках Национальной стратегии устойчивого социально-экономического

развития Республики Беларусь до 2030 года предусматривается обеспечение устойчивого роста уровня и качества жизни населения и создание условий для развития человеческого потенциала.

Так, например, для достижения поставленных целей в области оплаты труда необходимо:

- обеспечение соответствия темпов роста заработной платы с темпами роста производительности труда;

- разработка действенных механизмов мотивации труда высококвалифицированных специалистов, способных по-новому и нетрадиционно решать сложные задачи реформируемой экономики и общественного развития. Это подразумевает более широкое применение таких систем оплаты труда, как «участие в прибылях», оплата по трудовому рейтингу, в совокупности с усилением таких факторов мотивации, как социальные льготы и компенсации, медицинская страховка;

- совершенствование системы оплаты труда работников бюджетных организаций на основе сочетания централизованного и децентрализованного ее регулирования, предоставления широких прав руководителям этих организаций по установлению стимулирующих выплат и надбавок.

Главными задачами в области пенсионного обеспечения на среднесрочную перспективу являются предоставление социальных выплат пожилым и нетрудоспособным на уровне приемлемых для общества жизненных стандартов и обеспечение финансовой устойчивости пенсионной системы в условиях роста пенсионной нагрузки в связи со старением населения.

Главным конкурентным преимуществом экономики Беларуси должна стать подготовка образованных и высококвалифицированных кадров, что позволит обеспечить благоприятные стартовые позиции для вхождения в новую глобальную экономическую систему.

Стратегическая цель – сформировать качественную систему образования, в полной мере отвечающую потребностям постиндустриальной экономики и устойчивому развитию страны.

В связи с этим, приоритетными направлениями развития являются обновление содержания, структуры и организации образования, организация высокоэффективного непрерывного образования в течение всего жизненного цикла, укрепление интеграции между производством, наукой и системой профессионального образования, модернизация материально-технической и социально-культурной базы учреждений образования, формирование «облачной» информационно-образовательной среды, содержащей качественные ресурсы и услуги и базирующейся на современных технических средствах информации [1].

Важнейшая составляющая социальной сферы является здравоохранение, максимально приближенная к людям и несущая основную ответственность за сохранение жизни и здоровья граждан, профилактику и снижение заболеваемости населения.

Стратегической целью развития системы охраны здоровья выступает

увеличение продолжительности здоровой жизни населения.

Основными направлениями деятельности станут:

– оснащение учреждений здравоохранения современным медицинским оборудованием и новыми лекарственными препаратами, внедрение в практику здравоохранения современных медицинских технологий диагностики, лечения и реабилитации;

– повышение структурной эффективности системы организации медицинской помощи за счет приоритетности развития амбулаторного звена и пересмотра механизма финансирования системы здравоохранения;

– реформирование первичного уровня здравоохранения путем стопроцентного перехода участковой терапевтической службы к общеврачебной практике;

– обеспечение приоритетности охраны здоровья матери и ребенка как фундаментальной основы здоровья нации на базе создания современных региональных перинатальных центров, снижение детской инвалидности;

– расширение источников финансирования здравоохранения, включая систему добровольного медицинского страхования, а также выработка материальных методов стимулирования населения в укреплении своего здоровья [1].

Таким образом, осуществляя регулирующую деятельность в области доходов, государство изучает фактическое их распределение с помощью специальных показателей и методов. Правительству Республики Беларусь предстоит тщательная работа по усовершенствованию механизмов социальной защиты и поддержки различных слоев населения, что в конечном результате должно привести к увеличению уровня и качества жизни страны.

#### **Список использованных источников**

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года [Текст] / Нац. комис. По устойчивому развитию Республики Беларусь; редкол.: Я. М. Александрович [и др.]. – Минск: Юнипак, 2015. – 202 с.

2. Межгосударственный статистический комитет Содружества Независимых Государств [Электронный ресурс] / Официальный сайт. – Режим доступа : [http://www.cisstat.com/life\\_quality/bednost\\_CIS2016.pdf](http://www.cisstat.com/life_quality/bednost_CIS2016.pdf). – Дата доступа: 11.03.2017г.



**Дроботя Яна**

к.е.н., доцент

Полтавська державна аграрна академія

м. Полтава

## **ОПЕРАЦІЙНІ РИЗИКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Зацікавленість процесом управління фінансовими ризиками як з боку науковців, так і з боку практиків повсякчас зростає, що на нашу думку, пов'язано із постійним пошуком нових засобів досягнення конкурентних переваг. Питання ризику сільськогосподарських підприємств постає особливо гостро, оскільки підприємства даної галузі перебувають під дією природного середовища та постійно балансують між прибутковістю та рівнем фінансового ризику. Отже, виникає необхідність у означенні операційних фінансових ризиків з метою ефективного управління.

Даньків В. Й пропонує класифікувати операційні ризики поділяючи їх на: операційні ризики пов'язані із персоналом, операційні ризики пов'язані із процесом, операційні ризики пов'язані із технологіями, середовищем, фізичним втручанням [2]. І. А. Дибач, О. Ю. Кіпрсєва досліджують питання груп ризиків залежно від їх впливу на етапи сільського господарства [3]. І. О. Бланк поділяє операційні ризики на кредитний ризик, ризик виникнення неплатоспроможності та ризик втрати фінансової стійкості [1, с.300-359].

На імовірність виникнення операційних фінансових ризиків впливають певні фактори. Так, Т. А. Левковська зазначає, що операційні ризики перебувають під впливом наступних факторів: тривалість операційного циклу, зміна обсягів виробництва, обсягів реалізації, зміна конкурентної позиції та зміна вартості активів. Т. А. Левковська вказує, що зазначені фактори негативно впливають на формування сукупності операційних ризиків [4, с. 43]. Однак, окрім внутрішніх факторів, які подає Т. А. Левковська операційні ризики залежать і від зовнішніх.

Сільськогосподарські підприємства, на відміну від підприємств інших галузей, більшою мірою перебувають під дією не внутрішніх факторів, а від зовнішніх, а отже і операційні ризики також підвласні дії даних факторів. А тому, з нашого погляду фактори, що впливають на операційні ризики, які подає Т. А. Левковська слід доповнити зовнішніми та врахувати їх при означенні операційних фінансових ризиків сільськогосподарських підприємств за процесами.

Отже, досліджуючи виробничий процес сільськогосподарських підприємств, слід акцентувати увагу на операційних ризиках за процесами (постачання, виробництво, збут) властивих лише сільськогосподарським виробникам. Особливості здійснення виробничого процесу сільськогосподарськими підприємствами зумовлюють виникнення, окрім операційних ризиків властивих підприємствам будь-якої галузі, операційних ризиків у постачанні властивих лише даним підприємствам:

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

---

---

- ризик пов'язаний із сезонністю сировини;
- ризик пов'язаний із псуванням сировини, що має біологічне походження;
- ризик пов'язаний із зберіганням значного обсягу сировини.

До операційних ризиків властивих сільськогосподарським підприємствам у виробництві, на нашу думку, слід віднести:

- ризик зниження урожайності та зменшення приросту живої маси у тварин;
- ризик хвороби або загибелі внаслідок хвороби певних тварин;
- ризик впливу погодно-кліматичних умов на виробничий процес;
- ризик залежності виробничого процесу від біологічних особливостей росту та розвитку живих організмів;
- ризик пов'язаний із сезонністю виробничого процесу;
- ризик пов'язаний із залежністю виробничого процесу від якості та родючості земельних ділянок;
- ризик пов'язаний із виснаженням ґрунтів внаслідок недотримання сівозмін;
- ризик пов'язаний із врахуванням зональних особливостей вирощування сільськогосподарських культур на певних земельних ділянках.

До операційних ризиків, що виникають у збуті сільськогосподарських підприємств, з нашого погляду, слід віднести:

- ризик втрати чи недоотримання прибутку внаслідок псування продукції під час транспортування;
- ризик втрати чи недоотримання прибутку внаслідок природних втрат, погіршення харчових та посівних якостей під час зберігання;
- ризик втрати чи недоотримання прибутку внаслідок несвоєчасної реалізації продукції, що швидко псується;
- ризик втрати чи недоотримання прибутку внаслідок хвороби або загибелі тварин.

Означення операційних ризиків залежно від виробничо-господарського процесу властивих саме сільськогосподарським підприємствам, на нашу думку, дозволить: максимізувати можливості до уникнення або ж зменшення наслідків операційних ризиків даних підприємств; виявляти «слабкі місця» у виробничому процесі та ефективно долати їх; вчасно виявляти ймовірність до виникнення непередбачених ситуацій та форс-мажорних обставин; акцентувати увагу на проблемах з постачанням, збутом продукції тим самим уникаючи або ж зменшуючи їх.

Отже, результатами дослідження визначено основні ризики операційної діяльності сільськогосподарських підприємств за рухом вартості по стадіям виробничого процесу.

### **Список використаних джерел**

1. Бланк, И. А. Управление финансовыми рисками : [учебник] / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2005. – 600 с.
2. Даньків, В. Й. Теоретичні основи управління операційними ризиками [Текст] / В. Й. Даньків // Вісник Національного університету водного

господарства та природокористування. – 2012. – Випуск 1 (57). – С. 67-74.

3. Дибач, І. А. / Методичні передумови управління ризиками в аграрному виробництві [Текст] / І. А. Дибач, О. Ю. Кіпрсєва // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2010. – Випуск 2. – С. 95-108.

4. Левковська, Т. А. Характеристика основних факторів, що визначають параметри моделі управління ризиками [Текст] / Т. А. Левковська // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: зб. наук. праць. – 2011. – Вип. 30. – С. 40-48.



**Ильюк Вера**

студентка

*Научный руководитель: ст.преподаватель Черноокая Е.В.*  
Брестский государственный технический университет  
г. Брест, Республика Беларусь

## ОЦЕНКА И АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТА ТВОРЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ

В научной литературе к понятию “творческие работники” относятся люди, чей труд непосредственно связан с созданием нового, где постоянное “придумывание” является основой деятельности. Разделим творческий труд по следующим признакам:

- индивидуальное творчество – творческий продукт определяется самим творцом;
- творчество “на заказ”. Основные параметры творческого продукта определяются заказчиком;
- коллективное. В случае коллективного творчества (в команде) продукт творчества является результатом совместных творческих усилий.

Выделим факторы, которые необходимо учесть при оценке труда творческих работников:

1. Сложность работ (наличие специальных знаний и навыков).
2. Трудоемкость работы (по уровню ответственности, напряженности).
3. Квалификационный уровень, опыт сотрудника.
4. Учет отдельных критериев, отражающих специфику творческого продукта (например, инновационность, привлечение новых клиентов и т.п).

Можно выделить два различных подхода к материальному вознаграждению участников творческого коллектива:

1. Оплачивается время, которое работники затратили на выполнение заказа.
2. Весь результат труда оплачивается фиксированной суммой. **Первый** – вознаграждение может делиться поровну или иметь различия, опираясь на опыт работы участников проекта, их статус. **Второй** – объем денежных средств,



распределяется, исходя из вклада и усилий каждого участника проекта.

На основании второго метода предлагаю усовершенствованную методику калькулирования и учета оплаты труда творческих работников. Методику рассмотрим на примере работы творческого коллектива создания рекламного продукта.

На предприятии была создана карточка вклада каждого работника в проект, которая будет заполняться баллами исходя из выдвинуемых мною критериев оценки творческого труда: качественные, которые оцениваются по десятибалльной шкале (качество работы, соблюдение сроков, ответственность) и корректирующие коэффициенты, оцениваются от 0 до 1 (сложность, квалификационный уровень, трудоемкость работы).

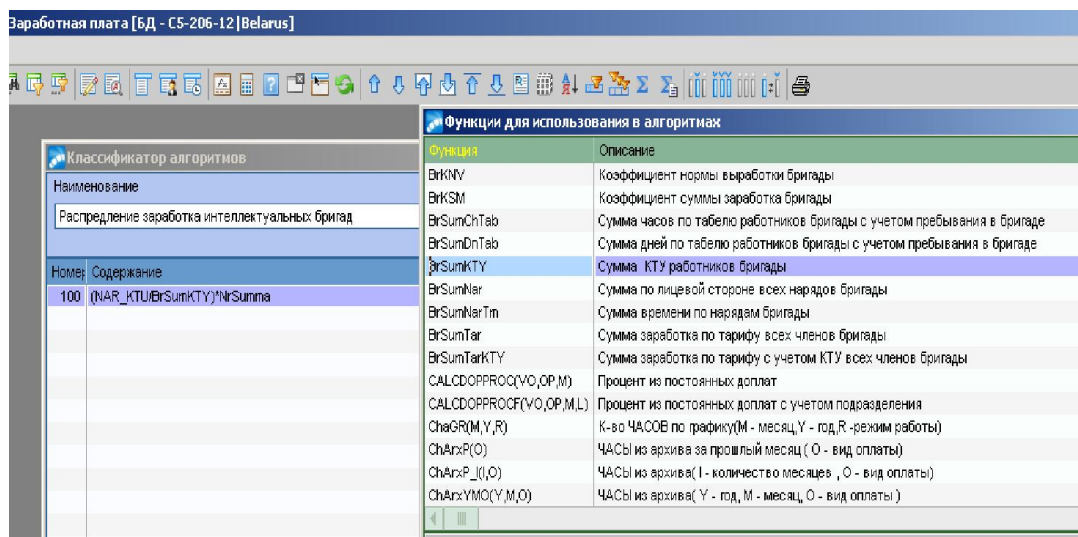
На основе разработанной мной методики «Оценка человеческого капитала», предлагаю рассмотреть практическую часть, в такое программе как Галактика ERP. Галактика ERP - автоматизированная система управления, позволяющая в едином информационном пространстве оперативно решать главные управленческие задачи, а также обеспечивать персонал предприятия различного уровня управления необходимой и достоверной информацией для принятия управленческих решений [1].

Решение Галактика HRM принадлежит к классу HRM (Human Resource Management) решений и поддерживает управленческую концепцию HCM (Human Capital Management), в соответствии с которой персонал организации рассматривается как актив, эффективно используемый компанией для достижения своих стратегических задач [1].

В состав системы входят 3 модуля: заработная плата, управление персоналом и табельный учет. Остановимся на модуле заработной платы. Так как программа не предусматривает учет творческих коллективов, то мы подстроимся под нее.

Так как в программе можно сформировать бригадные наряды, то наш творческий коллектив мы создадим под видом бригады №1. Творческий коллектив будет состоять из четырех сотрудников. Назначим главного в коллективе (бригадира), который по окончании проекта будет сдавать в бухгалтерию справку о выполненных работах. Исходя из данных в справке, бухгалтер будет вносить полученные баллы по каждому работнику в колонку КТУ. Так как в программе не предусмотрен учет баллов, то КТУ вполне может заменить баллы.

Для каждого вида оплаты можно определять алгоритм расчета, входимость в расчет различных видов удержаний, средних заработков и налогов на фонд оплаты труда. В стандартном варианте поставки настроено до 30-и видов оплат. В Галактике ERP нет нужного нам алгоритма, поэтому мы напишем его в классификаторе алгоритмов пользователя. Пользовательские алгоритмы начинаются с сотого номера, и назовем его «Распределение заработка интеллектуальных бригад».



**Рис. 1. Алгоритм для расчета заработка**

На рисунке 3 представлена таблица, в которой будет производиться распределение заработка между работниками по выделенным нами критериями ранее. Также в таблице можно рассмотреть аналитический учет, например, в каком подразделении он работает, номер бригады, счет на который относятся затраты, виды премии, категорию работника и его должность. Для расчета нам необходимо в поле сумма написать сумму распределения, а также сумму премии, если она предусмотрена. Теперь необходимо выбрать алгоритм расчета, это будет алгоритм под номером 100, ранее созданный нами в классификаторе алгоритмов. С помощью команды «расчет», программа автоматически используя наш алгоритм и присвоенные баллы работникам, распределила заработок между работниками, по выделенным нами критериям.

Таб. номер	Работник	Тариф (оклад)	КТУ	Дни, факт	Часы, факт	Оплата по наряду	Работа	Операци	Кол-во	Расценка	% прем.	% поощ.	Премия	Начало	Окончание	Дни, план	Часы, план	Система оплаты	Подраздел
2096	Галалюк А.А.	10.000	5.200	21.0	168.00	65822.78	1	0	0.000	0.000	0.0	0.00	3291.14	01.07.2016	31.07.2016	21.00	168.00	Позременная	Отдел по рекла
2097	Сергеева О.И.	5.500	4.700	21.0	168.00	59493.67	0	0	0.000	0.000	0.0	0.00	2974.68	01.07.2016	31.07.2016	21.00	168.00	Позременная	Отдел по рекла
2190	Яковлев Д.А.	7.500	3.800	21.0	168.00	48101.27	0	0	0.000	0.000	0.0	0.00	2405.06	01.07.2016	31.07.2016	21.00	168.00	Позременная	Отдел по рекла
2697	Козлов С.А.	5.500	2.100	21.0	168.00	26582.28	0	0	0.000	0.000	0.0	0.00	1329.11	01.07.2016	31.07.2016	21.00	168.00	Позременная	Отдел по рекла

**Рис. 2. Распределение заработка между работниками**

И так мы смогли максимально точно и эффективно распределить заработок. К плюсам данного метода можно отнести: обоснованный расчет заработной платы, включение в критерии оценки именно того, что хочет руководитель и дополнительная возможность поддержки стандартов качества.

**Список использованных источников**

1. Галактика ERP [Электронный ресурс]. – Режим доступа :  
<https://www.galaktika.ru/erp/>. – Дата доступа: 5.12.2016.



**Ковтун Олег**  
к.е.н., професор  
Львівський торговельно-економічний університет  
м. Львів

**ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ  
УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЇЇ ІНТЕГРАЦІЇ У ГЛОБАЛЬНУ  
ЕКОНОМІЧНУ СИСТЕМУ**

Досвід реформування національної економіки (НЕ) однозначно довів складність, довготривалість процесів формування ефективної ринкової системи господарювання. Однозначно Україна повинна виробити свій шлях, який би максимально враховував власні національні інтереси. Йдеться про необхідність розробки методів і механізмів оптимального розмежування, врахування та взаємного узгодження приватних і суспільних інтересів, ринкового та державного регулювання у системі змішаної соціально орієнтованої економіки України, на становлення якої як органічного елемента сучасної ринкової глобальної економіки спрямовані всі зусилля суспільства вже впродовж більше ніж 25 років .

При цьому необхідно враховувати світовий досвід економічних трансформацій та захисних дій щодо негативних впливів загроз сучасної глобальної економіки. Зокрема, той факт, що коригування структури недостатньо розвинутої НЕ, якою є і економіка України, лише ринком, без адекватного конструктивного державного втручання призводить до:

- загального структурного спрощення;
- занепаду високотехнологічних галузей;
- посилення сировинної спрямованості промислового виробництва;
- набуття країною ролі споживача кінцевої продукції;
- перетворення на постачальника дешевої сировини і робочої сили;
- спеціалізації на використанні екологічно брудних технологій і виробництв.

Відтак, у країні потрібно здійснити досить глибокі **системні перетворення у різних сферах економічного, соціального та політичного життя, щоб міцніше утвердитися на шляху сучасного цивілізованого розвитку.**

Цей етап необхідно пройти якомога енергійніше, щоб він був максимально стислим. При цьому слід зберегти наступність реформ і глибоко усвідомити, що припущені недоліки та негативні риси нинішнього розвитку мають тимчасовий характер.

Важливим **пріоритетом** економічних перетворень повинно стати значне **поглиблення участі України в міжнародних інтеграційних процесах**. Однак стан справ у взаємовідносинах України зі світовою економікою наразі характеризується недостатнім рівнем готовності нашої економіки до високоефективних форм зовнішньоекономічного співробітництва.

**Економічна політика, спрямована на інтегрування НЕ у глобальне господарство, повинна ґрунтуватися на створенні дефіцитних факторів виробництва при підтримці наявних.** Необхідно активніше створювати відповідні виробничо-господарські та організаційно-функціональні структури на рівні підприємств, галузей, регіонів та держави, впроваджувати виробничо-інвестиційні моделі структурної перебудови економіки.

Сьогодні Україна відстоює свою незалежність від зазіхань та агресії із боку РФ проводить курс на **інтенсивне зближення з Європейським та світовим співтовариством**, на повноцінне входження у світову економічну систему ринкового типу власне через цей вектор регіональної економічної інтеграції. Однак, при цьому слід враховувати, що українська економіка недостатньо готова до існуючих тут високоефективних форм зовнішньоекономічного співробітництва, тому існує необхідність глибоких змін в діючій економічній системі, що сприятиме ефективному її співробітництву з іншими державами. І власне Угода про асоціацію з ЄС – рамкова угода для проведення реформ і гармонізації українського законодавства, – дає змогу Україні в майбутньому перейти від партнерства і співробітництва з ЄС до політичної асоціації та економічної інтеграції, а відтак, отримати реальну перспективу стати повноправним членом ЄС, тоді, коли вона буде готова до цього законодавчо (інституційно), структурно і технологічно, що можна очікувати в рамках впровадження Угоди про асоціацію.

Відтак шлях України до Європи, а відтак і до глобальної економічної системи є непростим, однак, він є перспективний, оскільки **інтеграція України у глобальний економічний простір і зокрема в його Європейський сегмент має, на нашу думку, такі перспективи:**

- реалізуються потенційні можливості української науки та високих технологій;
- відновлюються і розширюються перспективи для використання наявних виробничих потужностей, зайнятості працездатного населення;
- припиняються руйнівні процеси деспеціалізації та розпаду коопераційних зв'язків;
- забезпечуються нові умови та можливості для формування більш вигідних економічних відносин із іншими країнами;
- створюються принципово нові джерела суспільного інвестування структурних перетворень та промислового розвитку;
- долається технологічне відставання від країн Західної Європи;
- з'являється можливість кількісно збільшити обсяг експорту.

*Але, незважаючи на значні потенційні можливості, ефективність інтегрування*

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

---

---

*економіки України в світове господарство на сучасному етапі.*

Причини цього полягають у: мізерних обсягах валових інвестицій (так, у відносно мирному 2013 р. в Україні інвестиції до ВВП склали 14%, тоді як у Китаї – 46%, що, до речі, зумовило зростання його економіки на 8-10% (наразі 6-7%), а в Україні економічне зростання оцінювалося на рівні 1-2%) та десятикратному скороченні ПІІ (так в 2014 р. порівняно з 2013 р. ПІІ скоротилися майже в 10 разів з майже 4,5 млрд дол. США до 410 млн дол. США); низькій ефективності виробництва та його надзвичайній енергозатратності, відсутності раціональної структури виробництва та зволіканні із переходом на інноваційну ресурсощадливу модель розвитку, а отже, і низькому рівні затребуваності та конкурентоспроможності української продукції на глобальному ринку (про це, зокрема, свідчить і той факт, що за таким показником, як випуск продукції, вищі технологічні уклади (ТУ) – 5-й та 6-й – в Україні займають близько 4%, причому 6-й ТУ, який визначає перспективи високотехнологічного розвитку країн у майбутньому, у нашій державі майже відсутній (менше 0,1%). Близько 58% виробленої продукції припадає на найнижчий, 3-й ТУ (технології промисловості будівельних матеріалів, чорної металургії, суднобудування, оброблення металу, легкої, деревообробної, целюлозно-паперової промисловості) та 38% – на 4-й. За показником фінансування науково-технічних розробок склалася така ситуація: майже 70% коштів сьогодні поглинає 4-й і лише 23% – 5-й ТУ. Інноваційні витрати розподіляються таким чином: 60% – 4-й ТУ і 30% – 3-й (сумарно – 90%), а 5-й становить лише 8,6%. Стосовно інвестицій, які, власне, і визначають майбутнє на найближчі 10-15 років, маємо такі пропорції: 75% спрямовуються у 3-й ТУ і лише 20% та 4,5% – у 4-й і 5-й ТУ відповідно. У технологічній частині КВ (технічне переозброєння та модернізація) 83% припадає на 3-й ТУ і лише 10% – на 4-й.

Наведені дані свідчать про надзвичайно загрозливу ситуацію, що спостерігається в економіці України, оскільки таким чином сьогодні закладається майбутня нераціональна структура економіки (випуску продукції), де домінуватиме 3-й ТУ. Водночас у країнах, які є світовими лідерами технологічного прогресу, нині розвиваються: 1) галузі 6-го ТУ – біотехнології, зокрема, клітинна біологія; аерокосмічна промисловість; нанотехнології; нові матеріали; оптоелектроніка; системи штучного інтелекту; мікроелектроніка; фотоніка; мікросистемна механіка; інформаційні супермагістралі; програмне забезпечення і засоби імітації; молекулярна електроніка; системи управління персоналом; 2) галузі 5-го ТУ – фармацевтична, автомобільна, хімічна, інструментальна промисловість. Отже, очевидно, що пріоритети, які фактично формувалися некомпетентним владним менеджментом в Україні протягом останнього десятиліття, не відповідають тим, що поширені та затребувані у світі).

І насамкінець зазначимо, що реформи та сучасна зовнішньоекономічна політика України повинні бути спрямовані на *формування нового торговельного режиму з подальшою інтеграцією до світового економічного простору* шляхом поступового і зваженого збільшення ступеня відкритості НЕ. Для цього, перш за все, необхідно

забезпечити:

- ✓ підтримку національних товаровиробників шляхом використання можливостей міжнародно-правового механізму захисту їх інтересів на світовому ринку;
- ✓ прискорення економічних реформ шляхом гармонізації економічного законодавства відповідно до СОТ;
- ✓ зняття технічних бар'єрів у торгівлі з провідними країнами — членами СОТ (США, ЄС), розширення торгівлі з якими забезпечує надходження валюти, стимулює розвиток і технічне оновлення промисловості, сприяє поглибленню виробничої кооперації, забезпечує істотне збільшення іноземних інвестицій.

При цьому, одним з головних завдань щодо розвитку зовнішніх економічних зв'язків України та її повнішої інтеграції в глобальну економіку має стати забезпечення просування товарів українського виробництва на нові зарубіжні ринки, і насамперед європейський.

Без вирішення зазначених проблем неможливо налагодити ефективно діючий господарський механізм НЕ та сформувати раціональну структуру економіки та на цій основі повноцінно інтегруватися в європейську та глобальну економічні системи, підвищити продуктивність праці та життєвий рівень своїх громадян тощо.



**Колесник Анна**

студентка

*Научний керівник: к.э.н, доцент Мальцевич Н.В.*

Белорусский государственный экономический университет

г. Минск, Республика Беларусь

## **АНАЛИЗ ИНФЛЯЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

В последние годы экономика Республики Беларусь развивается в условиях повышенного уровня инфляции (рис. 1). В 2005–2010 гг. уровень инфляции колебался в пределах от 8 до 13,3%. Он был значительно снижен относительно 2011 г., когда инфляция составила 108,7%, но показатели измерялись двузначными цифрами: в 2012 г. – 21,8%, 2013 г. – 16,5, 2014 г. – 16,2%, 2015 г. – 12%, 2016 г. – 10,6% [1].

Основные факторы инфляции в Беларуси согласно данным МВФ:

1. Административно регулируемые цены. В среднем около половины от общего уровня инфляции было вызвано регулированием цен на товары. В результате постоянного давления на бюджет, связанного со значительным ценовым субсидированием, административно регулируемые цены нередко росли быстрее, чем нерегулируемые.



**Рис. 1. Годовая инфляция в 2005-2016 гг., %**

*Примечание: собственная разработка на основе [1].*

2. Направленная на стимулирование роста экономическая политика. Почти треть от уровня инфляции была вызвана излишне мягкой макроэкономической политикой, включая такие ее особенности, как чрезмерный рост заработной платы и большие объемы кредитования, стимулировавшие внутренний спрос. В Беларуси в последние годы наблюдается изменение структуры затрат на производство продукции - снижается доля материальных затрат и увеличивается доля оплаты труда. Как фактор роста инфляции заработная плата значительно проявила себя в 2013 г., когда по отношению к 2011 и 2012 гг. происходил рост заработной платы, что стимулировало расширение внутреннего спроса и способствовало росту цен потребительского рынка, в основном на сегменте продовольственных товаров и услуг. Снижение внешнего спроса на продукцию белорусских производителей в последующие два года и невысокие темпы производительности труда привели к тому, что реальная заработная плата в 2014 г. практически не росла, хотя ее доля в затратах на производство продукции увеличивалась и по экономике составила 18,5%. Это указывает на неэффективное использование трудовых ресурсов, за счет их избыточности, что приводит к увеличению издержек производства [2].

3. Обменный курс. Отмечается высокий коэффициент изменений номинального эффективного обменного курса. Однако динамика обменного курса играла в последние годы ограниченную роль, поскольку белорусский рубль демонстрировал относительную стабильность [3].

Если сравнивать ситуацию в Беларуси и России (табл. 1), то можно отметить, что в Беларуси на протяжении последних лет наблюдается устойчивая тенденция превышения импорта над экспортом, в то время как в Российской Федерации

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ  
В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ**

ситуация обратная. Это говорит о том, что Россия обладает значительно большим потенциалом положительного влияния на валютный рынок, а следовательно, на девальвационные и инфляционные ожидания населения.

*Таблица 1*

**Экспорт, импорт, млрд. долл. США.**

Показатель	Беларусь								
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Экспорт	16,0	19,7	24,3	32,6	21,3	25,3	41,4	46,1	37,2
Импорт	16,7	22,4	28,7	39,4	28,6	34,9	45,8	46,4	43,0
Сальдо	-0,7	-2,7	-4,4	-6,8	-7,3	-9,6	-4,4	-0,3	-5,8
Показатель	Россия								
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Экспорт	241,5	301,2	351,9	467,6	301,7	397,1	516,7	525,4	527,3
Импорт	98,7	137,8	199,8	267,1	167,3	228,9	305,8	314,2	315,0
Сальдо	142,8	163,4	152,2	200,5	134,3	168,2	211,0	211,2	212,3

*Источник: [1]*

Снижение темпов роста экономики в России, взаимные санкции России и Европейского союза, напряженная ситуация в Украине и ускоренное ослабление курса валюты в России резко ослабили внешний спрос на этих ключевых экспортных рынках, где реализуется в совокупности 70 процентов экспорта Беларуси помимо полезных ископаемых. Беларусь также утратила конкурентоспособность по сравнению с этими двумя странами, поскольку российский рубль и украинская гривна за тот же период ослабли в еще большей мере. Кроме того, быстрое ослабление российского рубля в конце 2014 года повысило девальвационные ожидания, которые привели к увеличению спроса на иностранную валюту [1].

Несмотря на усилия по устранению инфляционного давления путем ограничения ликвидности и роста объемов кредитования, инфляция оставалась высокой и в 2014 году достигла 16,2 процента, чему способствовали необходимость повышения регулируемых тарифов на коммунальные услуги и общественный транспорт, меры по увеличению налоговых поступлений (повышение акцизов) и ослабление белорусского рубля. После ослабления курса белорусского рубля на 25 процентов в ответ на растущее давление на платежный баланс темпы инфляции резко повысились в январе 2015 года [3].

Таким образом, для сохранения резервов и обеспечения адекватной корректировки обменного курса в условиях изменчивой внешней среды НБРБ следует в кратчайшие сроки завершить переход к свободно плавающему курсу и устранить оставшиеся препятствия на пути к надлежащему функционированию валютного рынка. Также необходимо ввести в действие систему таргетирования денежной базы (в соответствии с рекомендациями МВФ в рамках оказания технической помощи), непосредственно направленную на быстрое снижение инфляции до однозначных показателей. Создание условий для адекватно жесткого



таргетирования денежной массы также обеспечит поддержку обменному курсу [1].

В предстоящем периоде основной задачей является достижение ценовой стабильности путем нейтрализации причин, стимулирующих инфляционные процессы. Понижающейся динамике инфляции и переходу к однозначным ее значениям будут способствовать проведение достаточно жесткой монетарной политики, сбалансированной валютной политики, сохранение условий льготных поставок основных энергетических ресурсов (нефть, природный газ), изменение цен по регулируемым позициям (в частности, тарифов на жилищно-коммунальные, транспортные услуги для населения) в соответствии с ростом заработной платы, доходов [3].

#### **Список использованных источников**

1. Василега, В. Инфляция в Беларуси: причины и условия современных трендов [Текст] / В. Василега // Белорусский экономический журнал.- 2015. - №2. – С. 99-109.
2. Тарасов, В. Вверх по спирали [Текст] / А.Тарасов// Директор. - 2014. - № 3. – С. 17-19.
3. Доклад МВФ по стране №15/136. Май 2015 г. [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/scr/2015/cr15136r.pdf> – Дата доступа: 27.02.2017.



**Кропивко Максим**

к.е.н., провідний науковий співробітник  
ІНЦ, «Інститут аграрної економіки»  
м. Київ

### **ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СІМЕЙНИХ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ НА СЕЛІ**

Сучасна сільськогосподарська діяльність господарств, заснованих на сімейній формі господарювання, у своїй більшості характеризується, насамперед, відсутністю спланованості дій для досягнення довго- і середньострокових задумів. Такі умови зумовлені як об'єктивними, так і суб'єктивними причинами основними з яких є:

- відсутність необхідних знань і навичок;
- недостатні обсяги власних джерел фінансування;
- непослідовність, недосконалість і недостатність державної політики щодо розвитку малого агробізнесу;
- нерозуміння й несприйняття важливості об'єднання зусиль членів домогосподарств для спільної господарської діяльності і кооперації.

При цьому чи не єдиним інструментом прийняття виважених управлінських рішень, які сприятимуть успішному досягненню економічних задумів з розвитку сімейних форм господарювання є стратегічне планування їхньої господарської діяльності. При стратегічному плануванні розвитку члени домогосподарств обмежені у виборі шляхів свого розвитку ступенем сприятливості навколишнього середовища, зокрема можливостями залучення різних джерел інвестування. Отже, основним завданням такого планування є забезпечення реалізації поставленої мети та визначених пріоритетів ведення господарської діяльності, шляхом реалізації стратегічних і поточних завдань розвитку господарства, а також узгодження інвестиційної діяльності з джерелами фінансування.

Стратегія будь якого господарства складається із запланованих дій (спрямована стратегія) і необхідних поправок у разі виникнення непередбачених обставин (незаплановані стратегічні рішення). Господарство повинно мати добре обґрунтовану стратегію дій, але необхідно також бути готовим адаптуватися до обставин, які можуть виникнути у майбутньому. При цьому, процес трансформації ідеї, пов'язаної з подальшою господарською діяльністю, у стратегію має досягатися шляхом виконання п'яти основних етапів:

1. Формування, розробка й аналіз ідеї стратегії розвитку селянського господарства.
2. Визначення й попередній аналіз наслідків впровадження запланованих дій.
3. Аналіз ймовірних загроз і перешкод, які можуть призвести до невиконання запланованого.
4. Визначення основних напрямів і можливостей реалізації стратегії розвитку з врахуванням можливих змін.
5. Безпосередня реалізація запланованих до впровадження дій.

Разом з тим особливістю розробки та впровадження стратегій сімейних форм господарювання є їх поділ відповідно до теоретичної побудови життєвого циклу виробництва товару (господарської діяльності) за трьома основними групами. При цьому, за стадіями життєвого циклу ведення господарської діяльності умовно виділяються стратегії зростання, утримання та скорочення.

Так, керівник особистого селянського господарства, територіально розміщеного в с. Скал-Хутора, Новоархангельського району, Кіровоградської області, Баліцький Іван Семенович (згода на використання інформації про його господарство отримана), 1945 року народження, без спеціальної вищої або середньої сільськогосподарської освіти, має у володінні членів домогосподарства 6 га земельних паїв і 0,5 га присадибної ділянки. У свій час чисельний склад його домогосподарства складався з його самого, на два роки молодшої дружини, дочки 1986 року і сина 1990 року. Десять років тому стратегію розвитку його господарства можна було ідентифікувати як стратегію інтенсивного утримання. Диктувалася ця стратегія необхідністю дати підну освіту своїм дітям – дочці вивчитися на медичного працівника, а сину дати сільськогосподарську освіту, а потім – допомогти їм побудувати свої домівки. З цією метою на двох ділянках особистого селянського господарства, розміщеного в полі загальною площею 6 га

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

---

---

він займався вирощуванням зернових і кормових культур, на присадибній ділянці вирощував картоплю, овочі, кормові коренеплоди та гарбузи, утримував 3 корови, 4-х свиней, до 50 голів качок і курей і 1 коня. З часом прикупив і міні - трактор. І працювали вони з дружиною на цих ділянках з раннього ранку до пізньої ночі.

Сьогодні ж вести таке трудомістке господарство вони уже не в силі, так як батько і мати постаріли, а син і дочка організували свої домогосподарства.

Тому сьогодні він обрав стратегію скорочення господарства. Сину він передав 6 га земельних ділянок у полі та трактор для ведення особистого селянського господарства. Продав коня і дві корови, відгодовує тільки 2 свині. Завів бджіл з тим, щоб мати мед для внуків.

Їхні діти, які уже мають свої сім'ї, також написали заяви на виділення до 2 га землі для ведення особистого селянського господарства, проте через брак комунальної землі сільська рада обіцяє задовольнити їхні заяви по можливості. Поки ж вони володіють присадибними ділянками по 0,25 га. Дочка, дивлячись на непосильну працю батьків, не бажає вести особисте селянське господарства, а при виділенні належних їй 2 га паїв планує передати їх братові в користування.

Син заснував своє селянське господарство на переданих йому 6-ти га землі, проте господарює не надто успішно. Він інтуїтивно відчуває, що існує точка безбитковості виробництва, і хоче розширити землекористування до 50-70 га. Проте без залучення фінансових інвестицій зовні цього зробити не може.

Для досягнення необхідного рівня доходу від виробництва рослинницької продукції заплановано стратегію відмови від отримання агротехнічних послуг, що надаються сторонніми виробниками у найбільш відповідальному і значущому агротехнічному процесі – передпосівному обробітку ґрунту. Зазначена стратегія реалізуватиметься шляхом придбання ґрунтообробного комбінованого агрегату АКШ-3,6. Використання зазначеного агрегату дозволяє одночасно здійснювати кілька технологічних операцій, а саме: розпушування, вирівнювання та коткування ґрунту зі створенням в посівному шарі ущільненого ложа для насіння.

Подібна ж ситуація у керівника домогосподарства, розміщеного в іншому кінці країни, в селі Прибірне, Іваньківського району, Київської області. Бесчастний Володимир Петрович (згода на використання інформації про його господарство отримана), 1951 року народження, до пенсії працював енергетиком у тутешньому КСП, навіть один період його очолював. Вести особисте селянське господарство розпочав з 15 га землі і 0,35 га присадибної ділянки. Тримав 3-х корів, 3-х свиней, має міні – трактор. Сьогодні ж він тримає тільки 1 корову, яку ближнім часом планує продати, а також 1 свиню, гусей і курей. Належні йому 15 га передає сину, який закінчив факультет садово-паркового господарства НУБіП. Син на частині цієї землі посадив горіховий сад (вибір такої спеціалізації пояснив малою трудомісткістю догляду за горіховим садом та наявністю ринку збуту), а на решті планує закласти плодовий розсадник, розраховуючи на співпрацю з своїм товаришем, який займається промисловим садівництвом на орендованій землі близько 500 га. З цією метою шукає контактів з науковцями Інституту садівництва НААН.

Стратегію утримання з диверсифікацією обрав керівник особистого селянського господарства Кропивка Павло Федосієвич (згода на використання інформації про його господарство отримана), розміщеного в с. Кам'яне, Кіровоградської області. Маючи агрономічну освіту та в своєму розпорядженні 10 га земельних паїв і 0,4 га присадибної ділянки, він на протязі останніх років займався вирощуванням озимої пшениці, соняшнику, і останні 2 роки сої. Має трактор, тракторний причіп, культиватор, крупорушку, екструдер та ін. Раніше тримав корову і 4 свиней. Мав надію, що хтось із 2-х синів буде продовжувати його справу, проте сини влаштувалися у містах і не бажають повертатися у село.

Тому він взяв курс на розведення кролів і бджіл, в основному для дітей. Запланував скоротити виробництво свинини і хоче утримувати тільки одну свиню. Зазначене скорочення пояснює фізичною неможливістю утримання корови і відгодівлі чотирьох голів свиней, адже домогосподарство нині складається із 2-х осіб пенсійного віку, а нормативна земле і трудомісткість утримання 4-х голів свиней складає 568 люд.-год/рік. Враховуючи середньорічну кількість робочих днів, а також медично-обґрунтовані витрати часу членів домогосподарств пенсійного віку, трудомісткість утримання 2-х голів свиней перевищує можливості господарства на 58,6 %, що і призводить до необхідності збалансування виробничої діяльності членів цього домогосподарства. Планує в такому режимі працювати, поки зможе, а потім життя покаже.

У той же час керівник домогосподарства, яке має городне господарство, що територіально розташовано у селищі міського типу Калинівка, Вінницької області і вирощує сільськогосподарську продукцію на земельній ділянці площею 0,07 га обрав стратегію продовження вирощування городини для самозабезпечення цією продукцією потреб членів домогосподарства. Відповідно, ефект від реалізації цієї стратегії буде полягати у забезпеченні близько 80 % потреб сім'ї в сільськогосподарській продукції, що становить майже 25 % загальної вартості споживчого кошика у 2016 році.

Однак, навіть такі прості підходи до розроблення стратегій розвитку потребують наявності у керівників господарств необхідних знань з економіки ведення сільськогосподарської діяльності, вміння обраховувати альтернативні шляхи забезпечення розвитку своїх господарств, володіти методикою складання бізнес-планів тощо. Таких знань і вмінь переважна більшість з них не мають й планують стратегії розвитку своїх господарств на інтуїтивному рівні, що потребує формування державної системи науково-інноваційного та інформаційно-консультаційного забезпечення з використанням науково-технічного і кадрового потенціалу наукових установ, зокрема й НААН та дорадчих служб.



**Мельничук Ігор**

аспірант

*Науковий керівник: к.е.н., професор Ковтун О. І.*  
Львівський торговельно-економічний університет  
м. Львів

## ІННОВАЦІЙНІ СКЛАДОВІ ПОРТФЕЛЯ РЕСУРСНИХ СТРАТЕГІЙ

Основним ключовим фактором успіху підприємств, на нашу думку, є безперервне інноваційне оновлення бізнес-моделі (як способу отримання прибутку від їх діяльності). Якщо розглянути окремі ресурсні та функціональні стратегії (стратегії бізнес-процесів), то щодо них у портфелі стратегії інновацій необхідно передбачити відповідні субстратегії.

При цьому *інноваційна стратегія*, на нашу думку, є тим засобом, який повинен забезпечити координацію між окремими видами стратегій. В цій моделі власне завдяки (на основі) стратегії інновацій функціональні та ресурсні стратегії узгоджуються між собою та пристосовуються одна до одної та до стратегій вищого рівня (бізнес- та корпоративної стратегій). Тобто, будь-яка система стратегій (у т. ч. забезпечувальних: ресурсних і функціональних) потребує обґрунтування потрібних і можливих інновацій для їх виконання.

Так, у *ресурсних стратегіях*, як забезпечувальних стратегіях стратегічного набору підприємства, повинні визначатися зокрема інноваційні форми та методи постачання, системи розподілу та поповнення ресурсів тощо, що у підсумку визначатиме шляхи і напрями формування нового або перетворення існуючого виробничого потенціалу підприємства (бо власне кількість та цільове спрямування ресурсів визначають параметри виробничого потенціалу) на інноваційній основі.

Щодо *матеріально-сировинних ресурсів* (МСР), то інноваційна складова насамперед пов'язана з фондо-, матеріало-, енерго- та трудомісткістю продукції, що випускається (проявляється через вплив на позитивну зміну цих характеристик), які, у свою чергу, є визначальними чинниками, що впливають на потреби у МСР: сировині; основних матеріалах; комплектуючих виробках; допоміжних матеріалах; паливі.

Для вітчизняної економіки, яка є, порівняно з економікою розвинутих країн, гіпервитратною за матеріально-сировинною складовою, інновації, які забезпечуватимуть зниження норм витрат матеріально-сировинних ресурсів на одиницю продукції, означатимуть, що стратегія, яка їх передбачає та пропонує, з одного боку, забезпечуватиме збільшення виходу готового продукту з одиниці сировини, а з іншого, стимулюватиме розвиток і впровадження досягнень НТП у виробництво. Найважливішими видами ресурсів, щодо яких насамперед слід передбачати інноваційну субстратегію, яка стосується вибору та обґрунтування заходів відносно забезпечення їх економії, для вітчизняних підприємств є енергетичні та інші імпортовані ресурси. Кожне підприємство в межах своєї стратегії інновацій та на рівні конкретної інноваційної субстратегії ресурсного

забезпечення матеріально-сировинними ресурсами має здійснювати дослідження щодо впровадження імпортозамінних ресурсів, які зменшують залежність від зовнішніх джерел постачання, економлять валюту тощо. Приймаючи конкретні інноваційні рішення щодо змісту ресурсних стратегій, потрібно враховувати й доступність ресурсів та їх значення для виробництва. Отже, основними питаннями стратегії інновацій щодо ресурсів та інноваційної складової ресурсних стратегій за окремими видами сировини та матеріалів мають бути:

а) зниження потреби в матеріально-сировинних ресурсах на основі оптимізації та підвищення ефективності процесів постачання, зберігання, виробничих процесів;

б) підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів, – і на цій основі – забезпечення необхідної кількості та якості ресурсів певного типу з мінімальними затратами на їх придбання та досягнення оптимальної збалансованості за окремими видами ресурсів.

Зміст *фінансових стратегій* має передбачати, зокрема, запровадження певних інновацій у системі управління активами, щодо використання капіталу у виробничому функціонуванні, щодо нарощування капіталу тощо.

Щодо *стратегії раціонального використання трудових ресурсів* інноваційна стратегія має передбачити *конкретні заходи (стратегії)* відносно підвищення продуктивності праці, підвищення якості трудових ресурсів, зниження потреби в трудових ресурсах, покращення доступності різних джерел та ефективності поповнення кадрами, підвищення розвитку наявних кадрів, структурування та поділу праці, кращого балансування потреби у трудових ресурсах із потенційними потребами (наявністю) робочих місць, впровадження ефективних форм та методів організації праці, забезпечення робочих місць належним обладнанням, створення належних умов праці, розробки стратегій кар'єрного зростання для окремого працівника (це також свого роду інновація), розробки (коригування) норм, нормативів, лімітів (у т. ч. і щодо оплати праці) тощо.

Інноваційна складова *інформаційних стратегій* полягає у тому, що інформація сьогодні все частіше стає тією інновацією, що забезпечує економію та заміщення живої праці, сировини та енергії, стає ключовим елементом формування доданої вартості (*наприклад*, завдяки поєднанню автоматизації виробництва з інформаційними технологіями на основі комп'ютерної техніки, що забезпечує підвищення рівня інформатизації виробничих процесів та продукції, забезпечується досягнення гнучкості виробництва, створюється можливість поєднувати переваги великомасштабного виробництва та індивідуальних потреб споживачів тощо). Відтак, інформація стає новим джерелом доданої вартості та ключовою складовою інноваційного виробничого потенціалу підприємства, оскільки існує та впроваджується у вигляді результатів наукових розробок, проектів і конструкторських рішень, а також у вигляді знань, навичок і досвіду персоналу підприємства. Інформація в інноваційному контексті, саме як *інноваційний ресурс* нами розглядається насамперед у вигляді: даних про ринки збуту, про потреби та іншої маркетингової інформації; науково-технічних розробок нових продуктів,

матеріалів, технологій тощо; методик сучасних форм і методів планування, контролю, аналізу тощо; розробок щодо організації виробництва, праці та управління; пакетів програм для обробки економічної, науково-технічної, соціально-політичної інформації для підтримки системи прийняття рішень на виробництві; документів (законів, інструкцій тощо), які регулюють діяльність підприємства та його зв'язки із середовищем; банків даних і знань загального та спеціального спрямування тощо.

Щодо *техніки та технологій*, то інноваційна складова задає напрями та визначає шляхи вдосконалення техніки та технології виготовлення продукції певного типу, яка передбачається до виготовлення на підприємстві у відповідно до продуктово-ринкової стратегії, тобто визначається нею. Основними питаннями стратегії інновацій щодо техніки і технології має бути забезпечення підприємства конкурентоспроможною інноваційною технікою та технологією, потужність яких відповідає особливостям та обсягам ринків і на цій основі забезпечення необхідного рівня якості та конкурентоспроможності продукції, оптимізація потреб в основних фондах, підвищення сукупної продуктивності та рівня використання фондів. Основним імперативом тут виступає те, що інноваційні техніка та технології відіграють роль КФУ для отримання конкурентної переваги підприємства.



**Мірзоева Тетяна**

к.е.н., доцент

Національний університет біоресурсів і природокористування України  
м. Київ

## **ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ВИРОБНИЦТВА СОНЯШНИКУ**

В умовах сьогодення виробництво соняшнику відіграє важливу роль в розвитку вітчизняного агропромислового виробництва, що підтверджується багатьма фактами. Так, за прогнозами Науково-дослідницького агропродовольчого інституту (FAPRI, університет Міссурі) продовж наступних десяти років обсяг чистого експорту насіння соняшнику зросте на 18%, сягнувши 4,4 млн т. Окрім того, передбачається, що до 2021-2022 років на Україну та інші країни США припадатиме майже 60% світового чистого експорту [6]. Практично подвоївся протягом останніх п'ятнадцяти років в Україні рівень врожайності соняшнику в Україні завдяки правильному використанню мінеральних добрив і широкому поширенню імпортного гібридного насіння. Нині виробництво соняшнику є одним з найбільш вигідних видів діяльності для українських аграріїв, враховуючи високу рентабельність цієї культури, що зі значним відривом перевершує інші [4].

Значною мірою важливість виробництва соняшнику обумовлюється цінністю його основного продукту переробки – соняшникової олії, обсяги споживання якої щорічно зростають. Вітчизняна олійна галузь – експортно орієнтована, так як 80% олії, що виробляється в Україні, надходить до інших країн світу. І лише 20% споживається на внутрішньому ринку. Поскілки галузь інтегрована у світовий ринок, відповідно, світові коливання цін на олію визначають ціну на насіння соняшнику.

У 2014-2015 рр. найбільші площі олійних культур в Україні зосереджувалися у Кіровоградській (743 тис га), Запорізькій (568), Дніпропетровській (558) та Полтавській (536 тис га) областях. У період із 2000 до 2015 рр. валовий збір соняшнику в Україні збільшився з 3458 тис т до 11181 тис т або втричі (табл. 1), що перевершило всі попередні прогнози.

*Таблиця 1*

**Динаміка виробництва й урожайності соняшнику в Україні\***

Показники	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2015 р.	2015 р. у % до 2000 р.
Посівні площі, тис га	2943	3743	4572	5105	173,5
Зібрана площа, тис га	2842	3689	4526	5066	178,3
Обсяги виробництва, тис т	3458	4706	6772	11181	зб. у 3 р.
Урожайність, ц з 1 га	12,2	12,8	15,0	21,6	177,0

\*Складено за [2].

Виробництво соняшникової олії також зростає значними темпам. Це зумовлено зростанням попиту як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, а також агроекологічними та економічними перевагами вирощування цієї культури. В останні роки саме значна віддача соняшникового поля привертає увагу товаровиробників, оскільки насіння соняшнику як один із ліквідних видів продукції, довгий час використовується як спосіб платежів сільськогосподарськими виробниками. Експортують українські трейдери не тільки соняшкову олію, а й соняшковий шрот, який здебільшого використовують на корм худобі, та безпосередньо насіння соняшнику.

Аналіз балансу українського ринку соняшнику [1] свідчить, що Україна змогла наростити обсяги виробництва соняшнику в 2013-2015 рр., не дивлячись на трансформаційні процеси, що відбувалися в державі. Що стосується співвідношення експорту-імпорту соняшнику, то можна відмітити наступне. Обсяги експорту соняшнику в період у 2010-2015 рр. зменшилися на 88%, що пояснюється запровадженням експортного мита, що направлене на підтримку вітчизняного переробного сектору.

У той же час обсяги імпорту в означений період зросли на 75%, що можна пояснити необхідністю задовольняти потреби українських виробників у якісному насінневому матеріалі та потреби переробних підприємств, потужності яких щороку збільшуються [3]. Про активну діяльність останніх свідчить зростання обсягів переробки соняшнику на олію протягом 2010-2015 рр. на 40%. Хоча, не дивлячись на хорошу маржу й попит на українську олію, незабаром вітчизняні



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

---

---

переробники можуть зіткнутися з деякими проблемами на внутрішньому ринку. Проблеми можуть виникнути в зв'язку з посиленням конкуренції за сировину. За оцінками «УкрАгроКонсалт», потужності з переробки наразі досягли майже 17 млн т, а у 2020-2021 роках можуть досягнути 20 млн т [5].

Характерною рисою сучасного виробництва соняшника в Україні є поступове зростання популярності вирощування гібридів високоолеїнового соняшнику. Це пов'язано з низкою притаманних йому переваг і зі зростанням попиту на експорт високоолеїнової олії. Причина зростання попиту на даний вид олії – популяризація здорового способу життя та харчування й відмінний конкурент оливковій олії (дешевше, але володіє всіма необхідними якостями, як і оливкова олія). Високоолеїновий соняшник – той, у складі якого знаходиться понад 82 % олійної кислоти Омега 9 (мононенасичена жирна кислота) і низький вміст лінолевої кислоти Омега 6 (поліненасиченої жирної кислоти). Такий соняшник вирощується за традиційними методами селекції, генетичний потенціал складу олеїнової кислоти в ньому становить 95 %, що є найвищим показником серед усіх олеїнової культур.

Окрім того, високоолеїнова соняшникову олія містить в собі велику кількість вітаміну Е. Саме він зміцнює імунітет людини, зменшує ступінь ризику захворювань серцево-судинної системи, зменшує ризик захворюваності на рак. Тому високоолеїнову соняшникову олію використовують для виробництва здорового харчування. Термін придатності у високоолеїнової олії в чотири рази більше, ніж у звичайної соняшникової олії.

Протягом останніх років частина виробництва високоолеїнового соняшнику постійно зростає й на сьогодні становить приблизно 10% від усього виробництва олійного соняшнику в усьому світі. В Україні частина виробництва високоолеїнового соняшнику становить поки що всього 2%. Проте, нині високоолеїнові гібриди не поступаються класичним за рівнем урожайності, стабільності, стійкості до хвороб і зарази. Зростає зацікавленість ними великих переробників. Олія з високоолеїнового соняшнику в основному йде на експорт в Європу, також її використовують в харчовій промисловості на внутрішньому ринку.

Узагальнюючи викладене, можна стверджувати, що виробництво соняшнику має значний економічний потенціал, хоча й потребує деякої переорієнтації відповідно до вимог часу.

### **Список використаних джерел**

1. Герасимчук, Н.А. Підприємницький механізм ресурсозберігаючого розвитку АПК [Текст] : моногр. / Н. А. Герасимчук. – Київ: «ЦП «Компрінт», 2015. – 464 с.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Мірзосєва, Т. В. Сучасний стан виробництва соняшнику в Україні [Текст] / Т. В. Мірзосєва, В. Л. Ушкань // Молодий вчений. – 2017. – №1. – С. 669-673.

4. Обсяг виробництва соняшнику в Україні може досягти рекордних 12 млн тонн – експерт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agronews.ua/node/67432>

5. Україна один з найбільших виробників та експортерів соняшnikової олії на світовому ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrinvest-trading.com/>

6. Шувар І. Соняшник: сівба та догляд за посівами. Агробізнес сьогодні. – 2015. – № 8(303) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/>



**Петрів Ірина**

аспірант

*Науковий керівник: к.е.н., доцент Куцик В.І.*

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів

## **РИНКОВИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Здійснення операцій на фондових ринках світу зросли у рази протягом останніх років, про що свідчить залежність діяльності та розвитку корпорацій від процесів, що здійснюються на ньому. Оцінка вартості підприємства відіграє основну роль в області фінансів, зокрема, в області корпоративних фінансів, в процесі поглинання чи злиття підприємств та і в місці підприємства на ринку серед інших конкурентів. Залежно від мети оцінки вартості підприємства використовуються різні підходи та методи її оцінки, відповідно до яких буде змінюватись вартість підприємства. Одним із підходів до оцінки вартості підприємства є ринковий підхід, сутність якого полягає у визначенні вартості підприємства використовуючи результати його діяльності, порівнюючи з іншими підприємствами-аналогами. Іншими словами, найбільш вірогідною ціною вартості оцінюваного бізнесу може бути реальна ціна продажу подібного (аналогічного) підприємства, зафіксована ринком [ 1, с. 77] .

Основою даного методу є наявність надійної та достовірної бази, яка буде використовуватись для порівнянь. Діяльність порівнюваних підприємств повинна бути направлена в одну і ту ж галузь і повинна реагувати на подібні економічні чинники впливу. Спираючись на це варто зауважити, що підбір підприємств-аналогів найчастіше здійснюють, використовуючи такі критерії:

- подібний вид продукції та наданих послуг, що здійснюється на підприємстві;
- знаходження в одній і тій же галузі та регіоні;
- подібність стадії життєвого циклу підприємств;
- масштаби діяльності та розмір підприємства;

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

---

---

- стратегії їх розвитку та функціонування;
- фінансові показники;
- різноманітність продукції та послуг;
- тощо.

Проте, зважаючи на складний час в економіці країни, можна із впевненістю сказати, що на даний час практично не існує аналогічних підприємств по всіх запропонованих критеріях, тому варто проводити різні корегування даних по підприємствах-аналогах для отримання якісної та достовірної оцінки вартості оцінюваного підприємства. Джерелами інформації при ринковому підході до оцінки вартості підприємства слугують фондові біржі, фінансова звітність підприємств-аналогів, дані по позабіржових торговельних системах, інформація по транзакціях по підприємству, що оцінюється тощо.

Недоліками даного підходу вважають ігнорування розвитку підприємства у майбутньому, наявність постійного ефективного функціонування фінансового ринку, доступність інформації по угодах, які здійснені на фінансовому ринку тощо. Вартість у даному випадку залежить від загального розвитку фондового ринку. В межах даного підходу виділяють наступні методи розрахунку оцінки вартості підприємства:

1. Метод зіставлення мультиплікаторів.
2. Метод ринкових угод.
3. Метод підприємств-аналогів.

Завдяки методу зіставлення мультиплікаторів ми можемо оцінити вартість підприємства співставляючи значення певних обраних показників по підприємствах-аналогах. Важливим тут є те, що використовувані у процесі оцінки мультиплікатори мають однакову значимість, тому їх завжди потрібно зважувати. Специфіка розрахунку кожного із обраних мультиплікаторів повинна бути ідентичною на оцінюваному підприємстві та підприємствах-аналогах. Якщо оцінка вартості підприємства проводиться із використанням декількох мультиплікаторів, то вартість розраховується як середньоарифметична по кожному із обраних мультиплікаторів. Формула розрахунку вартості підприємства за даним методом наступна:

$$ВПМ = П * М, \tag{1}$$

де ВПМ – вартість підприємства методом зіставлення мультиплікаторів;

П – значення показника, що порівнюється на оцінюваному підприємстві;

М – мультиплікатор з використанням даних по підприємствах-аналогах.

Фінансова база цінового мультиплікатора (показник фінансово-господарської діяльності, прийнятий оцінювачем в якості основи для розрахунків вартості бізнесу), розраховується або за останній рік, або шляхом усереднення показників за декілька періодів (3-5 років), що передують даті оцінки [3, с. 324].

Метод ринкових угод використовує дані по здійснених угодах купівлі-продажу, поглинанні та злиттю підприємств. Він також спрямований на ціну купівлі підприємства в цілому або контрольного пакету його акцій. Недоліком даного методу є необхідність великого об'єму статистичної інформації по

ринкових угодах.

Метод підприємств-аналогів під час оцінки використовує дані цін, які сформовані фондовим ринком. Основою для порівняння при цьому методі вважається ціна акцій акціонерного товариства відкритого типу. Завдяки даному методу можна визначити вартість неконтрольного пакету акцій. Використовувати такий метод варто лише при добре розвинутому та функціонуючому фондовому ринку. Недоліком є неврахування перспектив розвитку підприємств. Головною відмінністю методу угод від методу компаній-аналогів є те, що перший визначає рівень вартості контрольного пакету акцій, що дозволяє повністю управляти підприємством, тоді як другий визначає вартість компанії на рівні неконтрольного пакету [2, с. 139].

Підсумовуючи все вищевикладене, варто зауважити, що застосування будь-якого методу, що лежить в основі ринкового підходу до оцінки вартості підприємства можливе лише за наявності необхідної та достовірної бази даних по підприємствах-аналогах, щодо їх операцій на фондовому ринку. Тобто лише існування розвинутого фондового ринку та прозорість здійснення операцій на ньому забезпечить точне визначення вартості оцінюваного підприємства, проте, у країнах, що розвиваються, їх використання обмежене, а іноді й просто неможливе.

#### **Список використаних джерел**

1. Григор'єв, В. В. Оцінка підприємства: теорія і практика: навчальний посібник [Текст] / В. В. Григор'єв, М. А. Федотова. – М.: НОРМА-ИНФРА-М, 2006. – 320 с.
2. Есипов, В. Е. Оценка бизнеса: учебник для вузов [Текст] / В. Е. Есипов., Г. А. Маховикова., В. В. Терехова. – СПб.: Питер, 2003. – 416 с.
3. Сіміонова, Н. Е. Оцінка бізнесу: теорія і практика [Текст] : навч. посіб. / Н. Е. Сіміонова, Р. Ю. Сіміон. – Ростов н/Д. : «Фенікс», 2007. – 576 с.



**Рохацевич Карина**

студентка

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Зазерская В.В.*

Брестский государственный технический университет

г. Брест, Республика Беларусь

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Говорить о транспорте – это все равно, что говорить о движении, от которого зависит эволюция человечества. Ни одно государство в мире в своем историческом развитии не обходилось и не обойдется без развитой транспортной инфраструктуры.

Чем лучше развита транспортная инфраструктура, тем выше конкуренция и свобода экономической деятельности, тем более возможностей для улучшения условий и повышения уровня жизни населения. Таким образом, в современных условиях экономического роста, транспорт рассматривается не столько как отрасль, перевозящая людей и грузы, а прежде всего, как отраслевая система, меняющая базовые условия жизнедеятельности человека.

Транспортный комплекс Республики Беларусь представлен всеми видами транспорта, кроме морского: железнодорожным, автомобильным (пассажирским и грузовым), городским электрическим, воздушным, водным (речным), магистральным трубопроводным (транспортировка нефти и газа).

В 2015 году доля транспорта в валовом внутреннем продукте (ВВП) Республики Беларусь составила 7,7%, что на 0,2 п.п. меньше, чем в 2014 г. [1]; в основных фондах страны – в 2015 г. составила 15,4% [1], структуре инвестиций в основной капитал – в 2015 г. составила 8,5% [1]. Относительно низкий вклад транспортных услуг республики в ВВП во многом объясняется недостаточно рациональным использованием имеющихся в отрасли ресурсов, а также высокой ресурсоемкостью отрасли.

Проведенный сравнительный анализ видов транспорта показал следующее:

### **Железнодорожный транспорт**

Преимущества: сравнительно невысокая себестоимость перевозок; хорошая приспособленность для перевозки различных партий грузов при любых погодных условиях; возможность доставки грузов на большие расстояния; регулярность перевозок; возможность эффективной организации погрузки/разгрузки.

Недостатки: ограниченное число перевозчиков; большие капитальные вложения в производственно техническую базу; высокая энергоемкость перевозок; низкая доступность к конечным точкам продаж.

### **Автомобильный транспорт**

Преимущества: высокая маневренность и оперативность; регулярность поставок; менее жесткие требования к упаковке товара, по сравнению с другими видами транспорта; возможность использования различных маршрутов и схем

доставки; возможность отправки груза малыми партиями.

Недостатки: сравнительно высокая себестоимость перевозок; срочность разгрузки; возможность хищения груза; возможность угона автотранспорта; сравнительно малая грузоподъемность; зависимость от сезонных и дорожных условий.

#### **Внутренний водный транспорт**

Преимущества: низкие грузовые тарифы.

Недостатки: малая скорость доставки; низкая доступность в географическом плане; сезонность.

#### **Морской транспорт**

Актуальным для Беларуси является создание и развитие морского флота. В настоящее время, не имея прямого выхода к морю, республика использует перевозки морским транспортом на иностранных судах через порты России, Балтии, Украины, на которые имеется выход национальной железнодорожной сети в прямом сообщении.

#### **Воздушный транспорт**

Преимущества: высокая скорость, возможность достижения отдаленных районов, короткие маршруты, высокая сохранность грузов.

Недостатки: дорогое топливо.

Перспективы развития воздушного транспорта Беларуси связаны в основном с расширением пассажирских перевозок; авиация по-прежнему будет применяться в межгосударственных и международных перевозках пассажиров на дальние и сверхдальние расстояния.

#### **Трубопроводный транспорт**

Преимущества: высокая скорость, выгодный способ транспортировки наливных энергоносителей.

Недостатки: узкая специализация, опасные последствия аварий, вероятность хищения высока.

К важнейшим недостаткам транспортной системы Республики Беларусь относится ее низкие технический и технологический уровни. Современные технологии не используются повсеместно, объекты инфраструктуры нуждаются в реконструкции и строительстве, парки подвижных составов и другой техники обновляются медленными темпами. Вследствие этого возникает проблема безопасности транспортной деятельности. Низкий уровень безопасности перевозок характерен для автомобильного транспорта, что способствует снижению конкурентоспособности белорусских транспортных компаний. Также существует проблема слабой координации материальных и информационных потоков.

Для транспортного комплекса важной является проблема загрязнения окружающей среды. Помимо химического, существуют шумовое и тепловое загрязнения. Основным источником загрязнения атмосферы городов является автомобильный транспорт.

Анализ макроэкономических показателей позволил выявить следующие

тенденции в развитии транспортного комплекса республики.

В 2015 году было перевезено 447,2 млн. тонн различных грузов, по сравнению с 2014 годом этот показатель снизился на 4,3%. Наибольший объем занимают автомобильные грузоперевозки (40,3%), которыми перевезено 180,2 млн. тонн [2]. По отношению к прошлом году это меньше на 6%.

В 2015 году грузооборот всеми видами транспорта составил почти 126 млрд. тонн-км, и по сравнению с 2014 годом снизился на 4,1% [2]. В среднем за 5 лет пассажирооборот снизился по таким видам транспорта как автомобильный на 1,9%, железнодорожный на 2,7%, внутренний водный на 15,9% [2]. В 2015 году по сравнению с 2014 годом экспорт перевезенных грузов снизился по таким видам транспорта как трубопроводный на 19,64%, железнодорожный на 24,2%, автомобильный на 21,8%, воздушный на 14,57%, внутренний водный на 25,10% [1]. В 2015 году по сравнению с 2014 годом импорт перевезенных грузов снизился по таким видам транспорта как железнодорожный на 3,8%, автомобильный на 14,7%, внутренний водный на 29,1% [1]. Для выравнивания ситуации необходимо улучшить экспортный потенциал транспорта.

Распределение перевозок внешнеторговых и международных грузов между видами транспорта показывает, что сокращается роль железнодорожного транспорта, растет значение автомобильного и воздушного видов транспорта в доставке внешнеторговых и международных грузов. При этом значительная часть экспорта транспортных услуг приходится на грузовые перевозки.

Без решения главных проблем транспортной системы невозможно развитие экономики страны.

#### **Список использованных источников**

1. Транспорт и логистика Республики Беларусь [Текст]: справочник / Н. В. Горбанева, А. В. Орлович; под редакцией И. И. Карбановича – Минск, Министерство транспорта и коммуникаций Республики Беларусь, 2012.

2. Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа : [http:// belstat.gov.by](http://belstat.gov.by)



**Ткачук Віталій**

к.е.н., доцент

**Лисак Володимир**

к.е.н., доцент

**Олійник Ольга**

к.е.н., старший викладач

Кам'янець-Подільський національний університет ім. Івана Огієнка  
м. Кам'янець-Подільський

## **ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА ХМЕЛЬНИЧЧИНИ**

Впродовж усього періоду існування нашої держави як у складі тих чи інших імперій чи в часи незалежності Україну завжди позиціонували як аграрну державу, великого та потужного виробника й постачальника сільськогосподарської продукції на світовий ринок. І вагомий внесок в виробництво здійснює Поділля, де пройшов процес об'єднання навиків та досвіду сільськогосподарського виробництва і сприятливих кліматичних умов та працьовитих людей.

Та за останні роки саме агропромисловий комплекс в цілому та нашого регіону зокрема, зазнав масштабних реформ, що охопили практично все сільське населення. Були створені нові різнотипні агроформування, великі товарні агрохолдинги, сільськогосподарські кооперативи, що є результатом добровільного об'єднання працівників аграріїв ат їхніх майнових паїв, також розвинулись і невеликі за розміром фермерські підприємства, які сформувались на основі одноосібних підприємств з надією на подальший розвиток. Практично заново було створено інфраструктуру аграрного ринку. На зміну державним заготівельним підприємствам прийшли товарні біржі, агроторгові доми, сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи. Для новоствореної економічної системи було розроблено дієві механізми державної підтримки у вигляді пільгового фіксованого сільськогосподарського податку, бюджетної компенсації кредитних ставок за банківськими кредитами і вартістю придбаної техніки, звільнення від сплати податку на додану вартість, заставних закупівель, товарних інтервенцій тощо. Потрібно також зауважити, що не всі дієві механізми досягнули заданої мети, але все таки певні позитивні результати досягнуті.

Але на сьогодні в умовах розвитку та ринкової трансформації аграрного сектора України, входження в глобальні світові ринки та вихід на широку міжнародну арену, принципового значення набувають питання удосконалення форми і методів економічно організаційних механізмів. Розвиток аграрного сектору економіки країни в цілому та кожного регіону зокрема спрямований на реалізацію продовольчої безпеки держави, створення умов для постійного нарощування виробництва аграрної продукції та забезпечення всебічної підтримки товаровиробників. Що в свою чергу дає поштовх до розвитку регіону, переробної промисловості, росту соціальних стандартів за соціального забезпечення



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

---

---

працівників. В Україні кожен регіон має свої унікальні особливості аграрного сектору, той чи інший регіон розвиває свої певні характерні напрями агровиробництва. Хоча в загальному погляді суттєвої різниці не відчувається. Основний напрям обумовлений розвинутим рослинництвом з великою питомою вагою зернових культур такі як пшениця, кукурудза, соя, соняшник тощо та з значно слабшою питомою вагою такої галузі як тваринництво, де основну позицію займають вирощування птиці, молочне скотарство, відгодівля свиней та інше. Але все-таки кожен регіон, області а то навіть і райони мають свій особливий підхід, напрями, навички діяльності, розвинуті ті чи інші галузі сільськогосподарської діяльності. Відповідно і свою певну унікальність в цьому напрямі має також і Хмельницька область, зокрема, і райони області, це обумовлене географічною особливістю, оскільки Хмельниччина простягається від полісся до лісостепу де для кожного характерні свої технології виробництва, свої певні кліматичні особливості та підходи. На Хмельниччині мешкає понад 1,3 млн. осіб, в тому числі у 1414 сільських населених пунктах проживає біля 569 тис. чоловік (40%) [5].

Об'єктивна необхідність дослідження механізмів розвитку сільського господарства Хмельницької області в умовах ринкової економіки зумовлена, з точки зору економічної теорії, унікальними особливостями регіону, що притаманні цій галузі, її місцем і значенням у забезпеченні продовольчої безпеки країни та житті суспільства. Як свідчить світовий і вітчизняний досвід, негативні наслідки нестабільності внутрішнього та зовнішнього середовища мають вагомий вплив на параметри розвитку сільськогосподарського виробництва. Існуючі проблеми значно ускладнюються кризовими явищами, які періодично виникають у розвитку вітчизняної та світової економіки. Це потребує поглиблення наукових досліджень щодо підвищення ролі й місця держави в регулюванні економічних процесів для упередження та запобігання можливості виникнення кризових явищ і забезпечення стабільного розвитку сільського господарства на довгострокову перспективу.

На сучасному етапі економічного розвитку регіону, агропромисловий сектор Хмельниччини є однією з найважливіших ланок. Він розвивається в умовах високої енергетичної забезпеченості, застосування широкого спектра агротехнічних прийомів, екологізації на основі використання сучасних енерго- та природо-зберігаючих технологій, методів і способів меліорації та хімізації.

Шляхи розвитку агропромислового сектору як Поділля так і всієї держави передбачають збалансовані та взаємозв'язані структурні перебудови усіх його галузей, максимальне впровадження у виробництво найважливіших досягнень науково-технічного прогресу, світового досвіду, найбільш прогресивних форм економіки і організації виробництва на основі першочергового розв'язання актуальних проблем: перерозподіл землі та майна, включаючи поглиблення відносин власності на землю та запровадження механізмів реалізації права на власність; приватизація переробних підприємств; реструктуризація підприємств та форм господарювання; розвиток кооперації; впровадження ринкових методів

господарювання – менеджменту та маркетингу; державне регулювання аграрної економіки шляхом ефективнішого використання цінних важелів, фінансово-кредитної і податкової систем; розвиток ринків сільськогосподарської продукції, матеріально-технічних ресурсів та послуг; інтенсифікація і диверсифікація зовнішньоекономічної діяльності тощо.

#### **Список використаних джерел**

1. Хорунжий, М. Й. Організація агропромислового комплексу [Текст] / М. Й. Хорунжий. – К.: КНЕУ, 2001. – 382 с.
2. Агробізнес сьогодні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agro-business.com.ua/>
3. Аграрний сектор України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agro.ua.net/statistics/>
4. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/>
5. Офіційний сайт Державної служби статистики Хмельницької області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.km.ukrstat.gov.ua/>



**Трушкіна Наталія**  
науковий співробітник  
Інститут економіки промисловості НАН України  
м. Київ

### **ЗБУТОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВ ВУГІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ: РЕАЛЬНІСТЬ І ПРОГНОЗИ**

*Дослідження виконано в рамках науково-дослідної роботи ІЕП НАН України  
«Розвиток публічно-приватного партнерства у процесі модернізації вугільної  
промисловості та теплової енергетики» (номер держреєстрації 0115U001638).*

Дослідження свідчить про тенденції та закономірності недостатньо ефективної організації збутової діяльності вітчизняних вугледобувних підприємств. За даними Державної служби статистики України, обсяг споживання вугілля в Україні знизився за 2007–2015 рр. на 36,2% – з 71 до 45,3 млн т, а видобутку вугілля – на 49,2% – з 58,9 до 29,9 млн т. При цьому спостерігається тенденція збільшення обсягу споживання над видобутком, тобто дефіцит вугілля (як правило, коксівного та антрациту) – якщо у 2007 р. обсяг споживання перевищував видобуток вугілля на 20,5%, то у 2015 р. – на 51,5% [1, с. 98; 2, с. 258].

Спостерігається тенденція профіциту вугільної продукції (як правило, вугілля газової марки). Загальний обсяг залишків вугілля в Україні зріс за 2007–2015 рр. на

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

---

---

114,1%, або з 1,29 до 2,76 млн т, а на складах державних вугледобувних підприємств – на 68,1%, або з 1,19 до 1,99 млн т.

Характерним є зниження обсягу експорту вугілля і, відповідно, зростання його імпорту (коксівного та антрацитового). За даними Державної служби статистики України, обсяг експорту вугілля скоротився за 2007–2015 рр. на 83,8%, або з 3,7 до 0,6 млн т, а обсяг імпорту вугілля збільшився на 10,6%, або з 13,2 до 14,6 млн т. При цьому спостерігається тенденція перевищення обсягу імпорту над експортом вугілля. Якщо у 2007 р. значення цього показника становило 3,6, то у 2015 р. – 24,3 рази. Сальдо експортно-імпортних операцій з продажу вугілля має негативне значення [3; 4].

У 2007–2011 рр. антрацит імпортувався в Україну в незначних обсягах. Лише починаючи з 2012 р. антрацит почали імпортувати для забезпечення потреб вітчизняної енергетики. Обсяг імпортних поставок антрацитового вугілля зріс за 2012–2015 рр. у 2,85 разів, або з 3,11 до 8,85 млн т. Частка імпорту коксівного вугілля в загальному обсязі імпортних поставок вугілля становила в 2015 р. 39,4% (у 2007 р. – 86,8%), антрациту – 60,6% (у 2007 р. – 1,4%). Аналіз статистичних даних свідчить про зростання обсягу експортних поставок коксівного та антрацитового вугілля у 2007–2014 рр. Так, обсяг експорту коксівного вугілля збільшився за цей період у 7,3 рази, або з 0,19 до 1,45 млн т, а його частка в загальному обсязі експорту вугілля зросла на 15,2%. Обсяг експорту антрацитового вугілля збільшився за 2007–2014 рр. у 2,1 рази, або з 2,69 до 5,59 млн т, а його питома вага в загальному обсязі експорту вугілля зросла на 6,8%. У 2015 р. спостерігалася тенденція до суттєвого зменшення обсягу експортних поставок коксівного вугілля. А експортні операції з продажу антрацитового вугілля зовсім не відбувалися.

Це приводить до розбалансування енергетичного балансу України, відтоку фінансових ресурсів із державного бюджету на здійснення імпортних поставок вугілля унаслідок високого рівня цін на покупку (з урахуванням витрат на транспортування). Так, якщо середня ціна 1 т вітчизняної товарної вугільної продукції становила в 2016 р. 1300 грн (у 2015 р. – 1118,3 грн), то російського вугілля – 85 дол. США, польського – 99, канадського – 106, австралійського – 109, американського – 112 дол. США [5].

Розробка стратегічних орієнтирів розвитку збутової мережі та об'єктів логістичної інфраструктури вугільної галузі базується на визначенні майбутніх потреб та можливих обсягів видобутку та споживання вугілля в Україні. За умови швидкоплинності змін закономірностей і тенденцій розвитку вугільної промисловості, що склалися за останні три роки, особливо у зв'язку з подіями на Сході України, які, в першу чергу, спричинили катастрофічні наслідки саме для вугледобувного виду діяльності, прогностичні оцінки можуть бути розроблені лише на короткострокові терміни (період упередження до 3–5 років) та за декількома сценаріями.

Основні сценарії базувалися на таких вихідних положеннях: *песимістичний (інерційний)* – ґрунтується на збереженні тих умов (воєнні події, невідконтрольна

територія), що склалися у 2014 р.– початку 2017 р., тобто за умов «замороження» конфлікту; *оптимістичний* – основним допущенням виступає закінчення воєнного конфлікту, перехід невідконтрольної території Донбасу під юрисдикцію України.

Використання моделей тенденцій або закономірностей зміни рівнів рядів динаміки показників збутової діяльності базується на припущенні, що вони мають досить однозначно визначену тенденцію або закономірність розвитку. За умов наявності чіткої тенденції до зростання або зменшення використовують для апроксимації трендові моделі, зокрема лінійні, експоненційні, параболічні, гіперболічні, логарифмічні та інші. Якщо ж рівні рядів динаміки показника мають автокореляційну складову, тобто кожний поточний рівень повністю або частково включає попередні з визначеним лагом запізнення або глибиною автокореляції, то застосовують авторегресійні моделі, зокрема інтегровані авторегресійні моделі Бокса-Дженкінса (АРІСС (p,d,q) або їх модифікації – моделі ОЛІМП або АРІСС (p,q). У зв'язку з тим, що в останні періоди суттєво змінилися умови формування рівнів рядів динаміки, використовуються адаптивні моделі, зокрема моделі Хольта, Брауна та інші.

Вибір оптимального варіанту моделювання ряду динаміки показників та моделі для визначення прогностичних оцінок базується на сполученні формальних критеріїв апроксимації та змістовному аналізі результатів прогнозування. З усіх розроблених варіантів формально доцільно вибирати той, що відповідає наступному сполученню критеріїв: найменше значення  $\sum (y_t - \hat{y}_t)^2$  – критерій МНК (метод найменших квадратів); найменше значення відносної помилки апроксимації –  $\min \varepsilon_{\text{відн.}}$ ; максимальне значення F-критерію Фішера-Снедекора.

Модель можна використовувати для аналізу та прогнозування за умови її статистичної достовірності та точності. Критерієм статистичної достовірності (адекватності) є співвідношення:  $F_p \geq F_\alpha$ . Статистична точність визначається за допомогою  $\varepsilon_{\text{відн.}}$ . Якщо  $\varepsilon_{\text{відн.}} \leq 15\%$ , модель відповідає умовам статистичної точності. У зв'язку з тим, що при розрахунках моделей Хольта та Брауна, а також інтегрованих авторегресійних моделей скорочуються ряди динаміки показників і значення F-критерію неспівставні, тому вибір оптимального варіанту моделі в даному дослідженні здійснюється лише на підґрунті відносної помилки апроксимації, тобто за  $\min \varepsilon_{\text{відн.}}$  (табл. 1).

Таблиця 1

**Прогнозні оцінки показників збутової діяльності вугільних підприємств**

Показники	Сценарій розвитку	Модель апроксимації та прогнозування	Прогнозні оцінки, млн т	
			2017	2018
Обсяг видобутку вугілля ( $y_1$ )	Песимістичний	Екстраполяція за темпом зростання	30,9	32,4
	Оптимістичний	Лінійний тренд $\hat{y}_1 = 59,82 - 0,312t$ ; $\varepsilon_{\text{відн.}} = 8,7\%$	56,6	56,3

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

*Продовження табл. 1*

Обсяг споживання вугілля ( $y_2$ )	Песимістичний	Лінійний тренд: $f_2 = 76,24 - 2,17t$ ; $\varepsilon_{відн.} = 10\%$	52,4	50,2
	Оптимістичний	Модель ОЛІМП $\varepsilon_{відн.} = 5,6\%$	68,6	65,3
Додаткова потреба у поставках вугілля ( $y_3$ )	Песимістичний	Адитивна модель $f_3 = f_2 - f_1$	21,5	17,8
	Оптимістичний	Адитивна модель $f_3 = f_2 - f_1$	12,0	9,0
Обсяг імпортованих поставок вугілля ( $y_4$ )	Песимістичний	Параболічний тренд $f_4 = 12,412 - 0,436t + 0,088t^2$ ; $\varepsilon_{відн.} = 10,4\%$	18,2	19,8
	Оптимістичний	Параболічний тренд $f_4 = 13,4 - 1,13t + 0,177t^2$ ; $\varepsilon_{відн.} = 11\%$	19,8	22,3
Обсяг залишків вугілля на складах ( $y_5$ )	Песимістичний	Гіперболічний тренд: $f_5 = 3,2 - 1,88 \frac{1}{t}$ ; $\varepsilon_{відн.} = 10,4\%$	3,03	3,04
	Оптимістичний	Авторегресійна інтегрована модель ОЛІМП $\varepsilon_{відн.} = 7,2\%$	2,86	2,90

*Складено автором.*

Отже, за визначеними варіантами необхідність формування збутової мережі і логістичних центрів підтверджується за всіма можливими сценаріями розвитку або стагнації вугільної промисловості в Україні.

### Список використаних джерел

1. Статистичний щорічник України за 2007 рік [Текст]. – К.: Держ. комітет статистики України, 2008. – 572 с.
2. Статистичний щорічник України за 2015 рік [Текст]. – К.: Держ. служба статистики України, 2016. – 576 с.
3. Енергетичний баланс України за 2007 рік [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Енергетичний баланс України за 2015 рік [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Де Україна купує вугілля – інфографіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://gazeta.ua/articles/economics/\\_de-ukrayina-kupuje-vugillya-infografika/751766](http://gazeta.ua/articles/economics/_de-ukrayina-kupuje-vugillya-infografika/751766).

Харун Олена

к. е. н., доцент

Хмельницький національний університет

м. Хмельницький

## ПРОФЕСІЙНЕ НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Основну роль у розвитку конкурентоспроможності персоналу споконвічно відіграє навчання персоналу, тому що воно є джерелом підвищення рівня професійної компетентності працівника, способом прискорення адаптації співробітників до роботи в організації й методом забезпечення більш глибокого розуміння ними стратегічних цілей і організаційної культури підприємства. Все це безпосередньо впливає на підвищення їх індивідуального рівня конкурентоспроможності [1].

Необхідним елементом розвитку персоналу, його потенціалу, а відповідно важливим інструментом ефективного управління підприємством в цілому є система професійного навчання. Тобто, метою підготовки персоналу є підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу працівників. Кожна особа володіє значним потенціалом особистого та професійного зростання, у зв'язку з подорожчанням людських ресурсів постає важливе питання про застосування цього потенціалу [2, с. 17].

Професійне навчання персоналу – це систематичний процес формування у працівників підприємства теоретичних знань, умінь та практичних навичок, необхідних для виконання роботи [3]. Професійне навчання персоналу у ринкових умовах повинно мати безупинний характер і проводитися протягом усієї трудової діяльності.

Метою професійного навчання є подолання розбіжностей між бажаними та існуючими профілями компетенцій і компетентностей окремих працівників та їх груп. Основними формами професійного навчання є: професійна підготовка, перепідготовка і підвищення кваліфікації працівників [4, с. 43].

Первинна професійна підготовка працівників передбачає здобуття професійно-технічної освіти особами, які раніше не мали робочої професії або спеціальності, що забезпечує відповідний рівень професійної кваліфікації, необхідний для продуктивної трудової діяльності на підприємстві.

Перепідготовка забезпечує професійно-технічне або вище навчання, спрямоване на оволодіння іншою професією (спеціальністю) робітниками або спеціалістами з вищою освітою, які вже здобули первинну професійну підготовку в професійно-технічних або вищих навчальних закладах. Так, у процесі науково-технічного і соціального прогресу базова освіта спеціаліста у певних випадках потребує зміни. Відповідні навчальні заклади здійснюють перепідготовку керівників і спеціалістів, щоб вони оволоділи новою спеціальністю [5].

На нашу думку, в умовах розвитку ринкової економіки найбільш ефективною формою професійного навчання є підвищення кваліфікації працівників підприємств, що сприяє розширенню професійних знань, умінь і навичок на рівні вимог виробництва чи сфери послуг, можливостей якісного виконання та оволодіння новими функціональними обов'язками.

Головними завданнями підвищення кваліфікації є: забезпечення ефективного виконання нових завдань; підвищення гнучкості управління і придатності до інновацій; просування по посаді або в горизонтальному переміщенні; освоєння нових професій; підвищення розряду і адаптація працівників до нової техніки та технології [6].

Необхідність підвищення кваліфікації повинна бути виражена конкретними програмами. Сучасні програми підвищення кваліфікації ставлять за мету навчити працівників самостійно думати, вирішувати комплексно проблеми, працювати командою. Вони дають знання, що виходять за межі посади і формують бажання вчитись.

Програми підвищення кваліфікації можуть бути класифіковані залежно від цільових груп і конкретних освітніх заходів. При цьому існують певні розбіжності у програмах підвищення кваліфікації для головних керівників підприємства, для технічних спеціалістів та спеціалістів збуту продукції, для майстрів, підростаючих керівних кадрів і для працівників, у яких немає ніяких обмежень та які можуть бути орієнтовані і на відкриті програми освіти [7, с. 93].

При організації підвищення кваліфікації персоналу підприємства здійснюється наступні заходи:

1. Виявлення потреби у підвищення кваліфікації працівників за допомогою аналізу і зіставлення знань, умінь і навичок, якими володіє персонал, а також, які необхідні для здійснення мети підприємства.

2. Розробка програми підвищення кваліфікації, який включає наступні дії: складання програми підвищення кваліфікації, зміст якої визначається метою, що відображає потреби в професійному навчанні працівників, а також характеристиками потенційних учнів; вибір викладачів, тобто своїх або запрошених зі сторони; вибір методів і форм навчання, аналізуючи переваги і витрати; визначення термінів навчання; розробка критеріїв оцінки ефективності навчання; розподіл витрат на навчання. Підсумком планування є готова, затверджена вищим керівництвом детальна програма підвищення кваліфікації працівників підприємства.

3. Реалізація програми підвищення кваліфікації, яка передбачає безпосередню підготовку, організацію і проведення підвищення кваліфікації. Особливістю цього етапу є виявлення недоліків наявних планів, що при системній роботі дозволить уникнути проблем у майбутньому.

4. Оцінювання ефективності підвищення кваліфікації. Основна задача оцінки – зрозуміти, чи повною мірою працівники використовують знання і навички, які вони отримали в результаті підвищення кваліфікації [8].

Отже, професійне навчання персоналу є необхідною складовою розвитку та

вдосконалення конкурентоспроможного трудового потенціалу підприємства. Завдяки підвищенню кваліфікації підприємство наповнюється новими знаннями, які сприяють знаходженню принципово нових рішень проблем або значно їх полегшують.

### **Список використаних джерел**

1. Арапова, О. М. Конкурентоспроможність персоналу та її значення у діяльності підприємства [Електронний ресурс] / О. М. Арапова, К. М. Горицька // Ефективна економіка. – 2015. – № 7. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4203>
2. Мартиненко, І. О. Формування системи професійного навчання персоналу машинобудівних підприємств [Текст] / І. О. Мартиненко, І. В. Чумаченко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2011. – № 4(16). – С. 16-27.
3. Качан, Є. П. Управління трудовими ресурсами [Текст] : навч. посіб. / Є. П. Качан, Д. Г. Шушпанов. – К. : Вид. дім «Юридична книга», 2003. – 258 с.
4. Білобровко, Т. Післядипломна педагогічна освіта: перспективи розвитку [Текст] / Т. Білобровко, В. Панченко // Гуманіт. вісн. ДВНЗ «Переяслав-Хмельниц. держ. пед. ун-т ім. Г. Сковороди» : зб. наук. пр. – 2012. – Вип. 24. – С. 23-27.
5. Костюк М.В. Окремі питання забезпечення професійного навчання на підприємствах [Текст] / М. В. Костюк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Львів : Львівська політехніка, 2012. – № 727: Менеджмент та підприємство в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 70-75.
6. Зленко, А. М. Професійний розвиток персоналу як передумова підвищення рівня продуктивності праці [Електронний ресурс] / А. М. Зленко, Д. А. Мірошніченко // Економічний вісник університету. – 2015. – Вип. 24(1). – С. 34-38. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/escvu\\_2015\\_24%20%281%29\\_\\_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/escvu_2015_24%20%281%29__8)
7. Бурда, Н. В. Роль підвищення кваліфікації персоналу підприємства в його ефективному використанні [Текст] / Н. В. Бурда // Інноваційна економіка. – 2012. – № 4. – С. 90–93.
8. Завіновська, Г. Т. Економіка праці [Текст] : навч. посібник / Г. Т. Завіновська. – К. : КНЕУ, 2003. – 300 с.





**Чехова Ірина**

к.е.н., завідувач сектору економіки

Інститут олійних культур НААН

**Чехов Сергій**

к.е.н., с.н.с., директор

Дослідна станція ефіроолійних та малопоширених с.-г. культур НААН

м. Запоріжжя

## **ЦІНА НА ОЛІЙНІ КУЛЬТУРИ – ГОЛОВНИЙ СТИМУЛ ДЛЯ НАРОЩУВАННЯ ЇХ ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ**

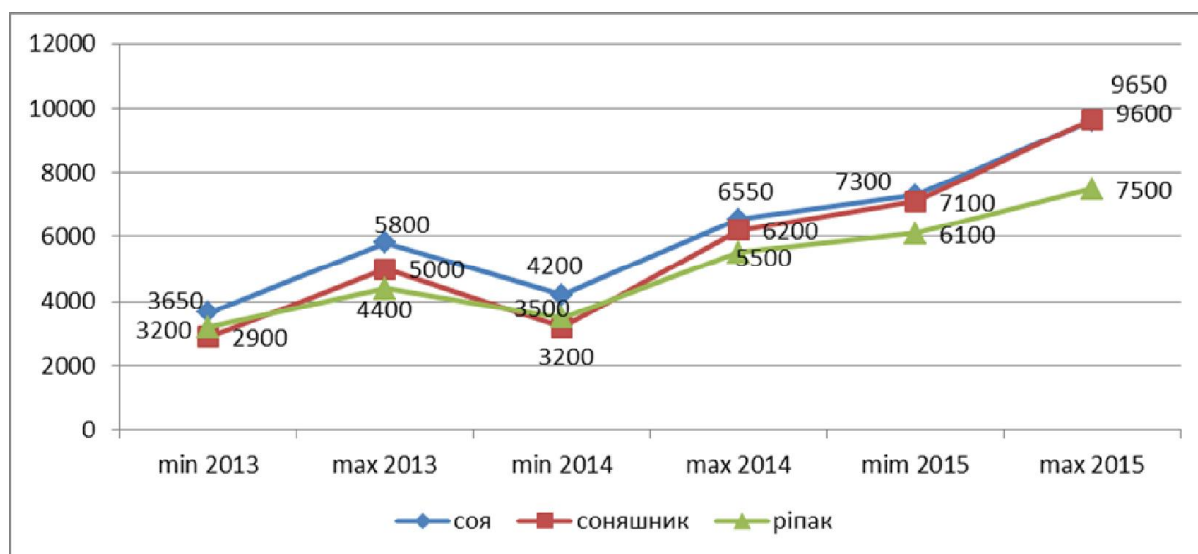
Плануючи господарську діяльність в рослинництві суб'єкти господарювання орієнтуються, перш за все, на максимізацію прибутку. Прийняття рішення щодо вирощування конкретної культури супроводжується плановим розрахунком витрат на її виробництво і доходу від її збуту. Чим вище маржа між понесеними витратами на вирощування культури та виручкою від її реалізації, тим більш вигідною та популярною є культура. Сьогодні олійні культури є найбільш прибутковими. Рентабельність по соняшнику у 2015 р. становила 80,3% проти 36,5% у 2014 р., по ріпаку – 44,0% проти 29,2% у 2014 р., по сої – 38,4% - проти 34,5% у 2014 р. [1, с. 12].

Ціна на аграрну продукцію, як і ціна на інші ринкові товари і фактори виробництва, є результатом взаємодії попиту та пропозиції. Ціна, як результат взаємодії різних ринкових сил, серед іншого, визначається і структурою ринку [2, с. 125]. Основними факторами високих та стійких ринкових позицій олійних культур є: розвинута інфраструктура оліє жирового підкомплексу, зростаючий попит внутрішніх переробників на олійну сировину на тлі розширення потужностей, стабільний експортний попит на соняшникову олію, товарне насіння сої та ріпаку, високі закупівельні ціни.

Ціна виступає одним з головних показників ефективності виробництва, слугує орієнтиром для прийняття господарських рішень, особливо в умовах ринкових відносин, важливим інструментом внутрішнього фірмового планування [3, С. 19]. Аналіз показав, що протягом 2013-2015 рр. зафіксовано зростання цінових позицій на олійні культури на внутрішньому ринку. Найдорожчою три роки поспіль є соя (від 3650-5800 грн/т у 2013 р. до 7300-9600 грн/т у 2015 р.), другу позицію займає соняшник (від 2900-5000 грн/т у 2013 р. до 7100-9650 грн/т у 2015 р.), третю – ріпак (від 3200-4400 грн/т у 2013 р. до 6100-7500 грн/т у 2015 р.) (рис. 1).

Важливо зазначити, що за вказаний період ціна сої зросла у 2 рази, або на 3700 грн/т, соняшнику – у 2,4 рази, або на 4400 грн/т, ріпаку – в 2 рази, або 3000 грн/т відповідно до зростання витрат на вирощування. Так, тільки за останній рік витрати на виробництво соняшнику збільшилися з 3500 до 6000 грн/т, або в 1,7 рази, сої – з 4000 до 6000 грн/т, або у 1,5 рази, ріпаку – з 5000 до 6500 грн/т, або 1,3 рази.

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ  
В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ**



**Рис. 1. Мінімальні та максимальні ціни на олійні культури протягом 2013-2015 рр., тис. грн/ т**

Аналіз експортних та світових цін на олійні культури показав їх зниження за період 2013-2015 рр. у зв'язку із девальвацією гривні. Найбільше ціна впала на соняшник: на 45 \$/т зафіксоване зниження мінімальних цін та на 250 \$/т – зниження максимальних цін за різними умовами поставки. Якщо у 2013 р. закупівля соняшнику відбувалася за цінами 450-690 \$/т, то у 2015 р. – від 20 до 600 \$/т. Ріпак став дешевше на 70 \$/т (мін) та 195 (макс) \$/т, а рівень ринкової ціни на ріпак знизився з 450-650 \$/т у 2013 р. до 380-465 \$/т. Маржа між мінімальними та максимальними цінами на соє є найменшою, а зниження ціни дорівнювало в середньому 130 \$/т. Цінові позиції сої зазнали змін з 460-560 \$/т у 2013 р. до 320-460 \$/т у 2015 р. (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Ціни експорту на основні олійні культури у 2013-2015 рр., \$/т\***

Умови поставки	2013	2014	2015	Зміни, (+,-)	
<b>Соняшник</b>					
Туреччина, EXW	Мін	50	540	530	-20
	Мак	820	660	600	-220
Україна, FOB	Мін	450	380	400	-50
	Мак	690	500	440	-250
Аргентина, FOB	Мін	390	370	350	-40
	Мак	620	460	390	-230
Угорщина, EXW	Мін	90	300	20	-70
	Мак	400	420	90	-310
<b>Ріпак</b>					
Туреччина, CIF	Мін	450	450	410	-40
	Мак	650	600	465	-185
Україна, FOB	Мін	460	390	380	-80
	Мак	620	485	425	-195

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

*Продовження табл. 1*

Франція, FOB	Min	490	410	395	-95
	Max	630	570	425	-205
<b>Соя</b>					
Туреччина, CIF	Min	480	450	380	-100
	Max	560	600	460	-100
Україна, FOB	Min	460	400	360	-100
	Max	550	560	415	-135
Аргентина, FOB	Min	520	430	330	-190
	Max	550	550	445	-105
Бразилія, FOB	Min	470	390	370	-100
	Max	580	540	395	-185
США, EXW	Min	470	350	320	-150
	Max	560	550	370	-190

*\*узагальнено за даними ІА «АПК-інформ»*

Отже, ціна на аграрному ринку є вагомим мотивуючим фактором у прийнятті рішення щодо формування сівозміни на користь олійних культур в господарствах всіх форм власності. В останні три роки зростання цін на олійні культури на внутрішньому ринку внаслідок різкого зростання витрат на їх вирощування, супроводжувалося зниженням цінових позицій в доларовому еквіваленті.

### Список використаних джерел

1. Экономические показатели работы масложирового комплекса Украины в марте-мае 2015-16 МГ [Текст] // Масложировой комплекс. – 2016. - № 2 (53). – С. 12-20.
2. Кьостер, У. Основи аналізу аграрного ринку [Текст] / У. Кьостер ; Наук. ред. пер. О. Нів'євський. – К.: Вид-во АДЕФ-Україна, 2012. – 486 с.
3. Салимжанов, И. К. Цены и ценообразование [Текст] : учеб. / И.К. Салимжанов, под. ред. И.К. Салимжанова. – М.: ЕЛ Велби, Изд-во Проспект, 2005. – 360 с.



Чуй Ірина

к.е.н., доцент

Банюк Елеонора

студентка

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів

## КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ КРАЇН СВІТУ

Фінансова система виникла з появою держави і нерозривно пов'язана з її функціонуванням. Вона притаманна кожній державі незалежно від рівня економічного розвитку, проте, чим розвиненіші ринкові відносини, тим складніші і різноманітніші зв'язки в державі, тим складніша і фінансова система. Відмінності функціонування держав та їх фінансових систем спричинені певними географічними, історичними, фінансовими та соціальними особливостями. Фінансову систему розглядають за внутрішньою будовою та організаційною структурою; концептуалізація фінансової системи здійснюється як за ресурсним підходом, так і за інституційним, посередницьким, функціональним, системним тощо [1, с. 112].

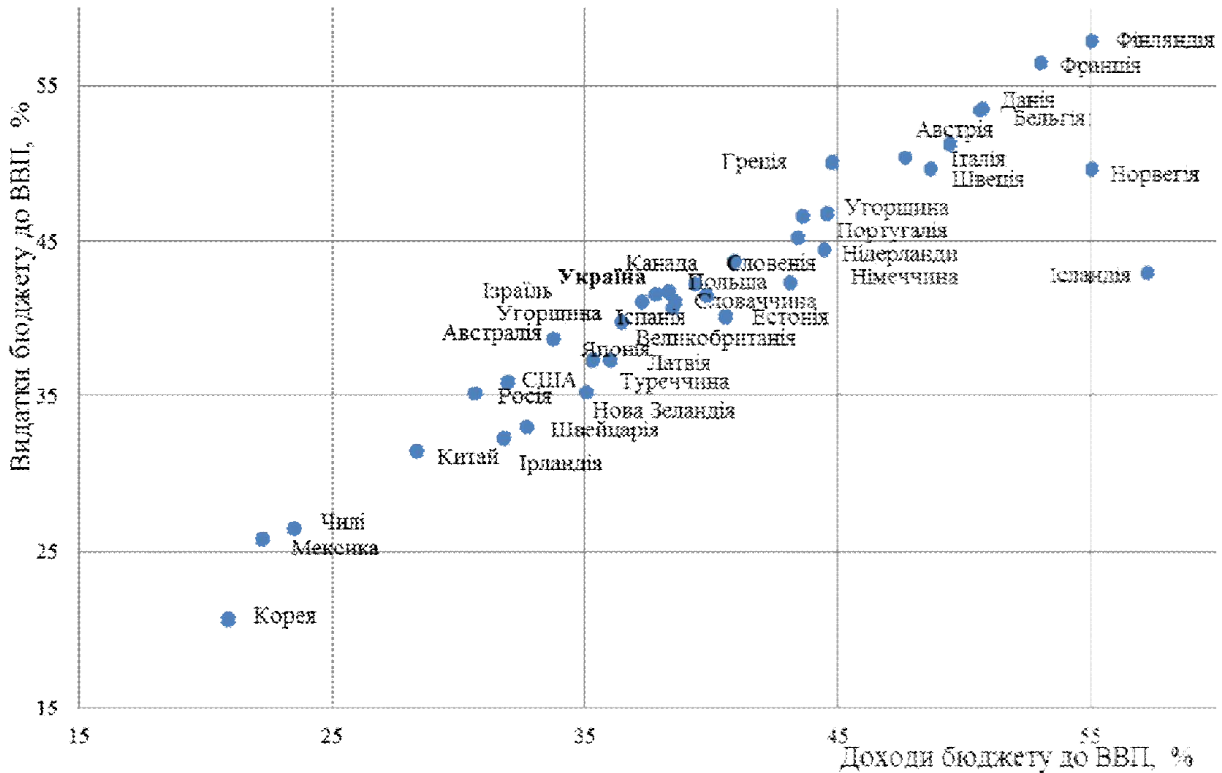
Розрізняють такі класифікаційні ознаки моделей фінансових систем держав: територіальна ознака; послідовність розподілу ВВП; рівень централізації ВВП у бюджеті; форма бюджетного устрою [2, с. 32; 3, с. 15; 4, с. 24].

Класично фінансові системи за рівнем централізації ВВП поділяють на три моделі: американську, західноєвропейську та скандинавську. У процесі дослідження було виявлено, що більш логічно структурувати фінансові ще й за рівнем перерозподілу ВВП через бюджетну систему (рис. 1). У нижчій частині графіка зосереджені країни з найнижчим рівнем централізації й перерозподілу ВВП у бюджетній системі, а у верхній – відповідно країни з найвищим рівнем.

Розмістивши фінансові системи у матрицю класифікації країн світу за рівнем централізації та перерозподілу ВВП, було виділено чотири кластери (рис. 2). До складу першого включено країни з найнижчим рівнем централізації й перерозподілу ВВП: Корею (рівень централізації ВВП становить 20,9%, а перерозподілу ВВП – 20,6%), Мексику (22,3% та 25,8%), Чилі (23,5% та 26,5%) та Китай (28,4% та 31,4%). До другої групи належать такі країни: Ірландія (31,8% та 32,2%), Швейцарія (32,7% та 33%), Росія (30,7% та 35,1%), США (32% та 35,8%), Нова Зеландія (більше 35%) та Японія (33,8% та 38,6%). Цим країнам характерне мінімальне забезпечення соціальної сфери та мінімальне державне втручання у фінансову сферу. У цих групах держава стимулює населення заробляти, а соціальна допомога надається лише тим, хто не в змозі впоратись без державної фінансової підтримки. До третьої групи належать країни з помірним рівнем централізації ВВП у бюджеті в межах 36-45%: Австралія, Туреччина, Латвія, Ізраїль, Словаччина, Чехія, Україна, Канада, Естонія, Польща, Іспанія, Люксембург, Словенія, Німеччина, Нідерланди, Угорщина, Португалія,

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

Великобританія.



**Рис. 1. Рівень централізації та перерозподілу ВВП країн світу та України у 2016 р. (складено за [5])**



**Рис. 2. Матриця класифікації країн світу за рівнем централізації та перерозподілу ВВП**

Їм характерний помірний рівень оподаткування та надання державою соціальних послуг; значний рівень видатків на освіту; більш помітне втручання держави у соціальну сферу і паралельне функціонування державних і комерційних установ у цій сфері.

Остання група відрізняється значним рівнем централізації та перерозподілу ВВП через бюджетну систему (у межах 46-65%) та включає скандинавські країни та деякі західноєвропейські: Італію (47,7% та 50,4%), Швецію (48,7% та 49,6%), Австрію (49,4% та 51,2%), Ісландію (57,3% та 42,9%), Норвегію (55% та 49,6%), Бельгію (50,8% та 53,5%), Данію (50,6% та 53,4%), Францію (53% та 56,4%), Фінляндію (55,% та 57,9%). Особливістю країн четвертої групи є значне державне втручання в усі сфери життя суспільства, високий рівень державного соціального забезпечення населення.

Україна відноситься до 3 групи, якій притаманне помірне втручання держави у суспільне життя населення. Рівень централізації ВВП у бюджеті України становить 37,8% та перерозподілу ВВП через бюджет – 41,6%, а середнє значення по країнам – 41,4% за доходами та 43,1% за видатками. Вважаємо, що Україні потрібно зменшувати рівень централізації й перерозподілу ВВП, оскільки це спонукатиме населення працювати, а не чекати допомоги від держави; соціальну допомогу від держави отримуватимуть лише ті, хто дійсно цього потребують.

Як показало проведене дослідження, вибір моделі фінансових відносин держав залежить від багатьох чинників: природних умов, багатства країни, конкретних історичних традицій, демографічних чинників, завдань і цілей фінансової політики, а також рівня податкової культури і психології тієї чи іншої нації.

### **Список використаних джерел**

1. Сніжко, О. Методологічний еkleктизм у трактуванні сутності фінансової системи [Текст] / О. Сніжко // Міжнародна економічна політика. – 2014. – № 2 (21). – С. 99-119.
2. Біла, О. Г. Фінанси [Текст] : навч. посібник / О. Г. Біла, І. Р. Чуй. [2-ге вид. випр. та доп.]. – Львів : „Магнолія-2006”, 2014. – 390с.
3. Федосов, В. Бюджетний менеджмент [Текст] : підручник / В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін. ; за заг. ред. В. Федосова. – К. : КНЕУ, 2008. – 864 с.
4. Опарін, В. М. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти) [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д.е.н. : спец. 08.04.01 “Фінанси, грошовий обіг і кредит” / В. М. Опарін; МОН України, КНЕУ. – К., 2006. – 37 с.
5. World Economic Outlook Database. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/weodata/weorept.aspx?>



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

---

---

**Лупак Руслан**

к.е.н., доцент

**Юсипович Олег**

к.е.н., доцент

Львівський торговельно-економічний університет  
м. Львів

**РЕАЛІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ  
ЧЕРЕЗ РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ  
НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ**

Сьогоднішній стан національної економіки засвідчує критичну залежність від імпорتنих поставок товарів і послуг, яка посилюється високим рівнем звуження масштабів економіки, деіндустріалізацію та закріплення низькотехнологічної структури економіки, нестабільністю національної грошової одиниці та ін. Очевидно вкрай важливо розробити та терміново розпочати реалізацію державної політики імпортозаміщення, а особливо в базових галузях економіки, що можуть забезпечити інноваційно-технологічний прогрес держави.

Вважаємо, що у першочерговому порядку необхідно визначити головні пріоритетні напрями та засоби за якими буде забезпечена реалізація відповідної політики. Так, до одних із таких напрямів слід віднести розбудову нової моделі податкового адміністрування та контролю, яка базуватиметься на принципах державної фінансової підтримки експорту.

І. Іванова вважає дотримання відповідного принципу при забезпеченні захисту національних інтересів вітчизняних товаровиробників не лише шляхом конкуренції витіснить із внутрішнього споживчого ринку імпорту продукції, а й підвищить рівень їх розвитку, що підтверджуватиметься здатністю експортувати власну продукцію на світовий ринок. Також завдяки ініціативі органів державної влади сформується усі нормативно-правові, фінансово-кредитні, інфраструктурні умови для експортної діяльності внутрішніх виробників [2]. На нашу думку, такий вектор у державній політиці імпортозаміщення в повній мірі визначить головні її результати – не лише зменшення споживання імпорتنих товарів на внутрішньому ринку та відновлення чи започаткування нового виробництва їх аналогів національними підприємствами, а й забезпечення їх продажу на ринках інших

держав. Також можна буде робити висновки про високу забезпеченість економічної безпеки держави та її готовність протистояти і адаптуватись до негативних впливів світового ринку.

Але регіони не можуть прямим чином впливати на рух імпортованих товарів з різних країн, лише завдяки споживчому ринку відбувається їх диференціація. Втім, інститути регіональної влади здатні своїми протекціоністськими рішеннями зменшувати власну імпортовану залежність і, при цьому, суттєво не порушувати норми міжнародної торгівлі. Так, Я. Еней вважає, що в регіональному аспекті можна досягнути високого результату, якщо створювати штучні перешкоди при продажі імпортованих товарів, зокрема встановлювати додаткові чи збільшувати розміри місцевих податків та зборів або навпаки зменшувати їх для підприємств, що продають товари виключно вітчизняного виробництва і ще більше мотивувати якщо місцевих товаровиробників [1]. Втім такі рішення органів регіональної влади повинні бути нетривалою дією, оскільки з часом зростатиме загроза погіршення рівня конкуренції на внутрішньому ринку і це може негативно вплинути на економічну безпеку регіону. На нашу думку, протекціоністські дії попередньо потребують детального аналізу ринкової ситуації в регіонах та обґрунтування майбутніх тенденцій у споживанні товарів, що заміняють імпортовані аналоги.

Окремі науковці притримуються думки, що політика податкового тиску щодо імпортерів повинна мати централізований характер і не змінюватись в регіонах країни з метою забезпечення високої урегульованості та контролю процедур імпортозаміщення. К. Яловий стверджує "... якщо досягнути високого ефекту в окремому регіоні, не можна гарантувати, що в інших регіонах експансія імпорту не збільшиться" [5, с. 565]. Відтак, у державних органах влади необхідно щоб діяли виконавчі служби, які оперативно будуть моніторити обсяги надходжень імпорту на внутрішній ринок країни та окремі її регіони і вживати необхідні захисні заходи. Але, відповідно, це потребуватиме високої об'єктивності та кваліфікації діагностування, чіткого налагодження взаємозв'язків між регіонами та центральними органами державного управління, що досягнути досить складно і витратомістко.

На думку А. Швецова, реалізація державної політики імпортозаміщення через регулювання системи оподаткування повинна мати адаптаційний характер, тобто в нормативно-правових документах необхідно встановлювати не лише кількість, а й мінімально-максимальні межі ставок податків і зборів (в залежності від рівня імпортованої залежності), які регіональні органи влади можуть застосовувати без погодження із центральними інститутами державного управління щодо імпортерів та їх продукції [4, с. 30]. Натомість О. Курносов розглядає різні моделі податкової політики для зниження імпортованої залежності держави і в розрізі регіонів пропонує використовувати дискреційну модель, суть якої полягає в застосуванні спеціальних заходів у сфері оподаткування – для внутрішніх виробників податкові пільги, а імпортерів максимальну кількість та високі ставки податків [3, с. 90-91]. Такі твердження в основному мають протекціоністський зміст, згідно якого головна роль у регулюванні імпортозаміщенні відводиться органам державної влади. Втім,



зауважимо, що у національній економіці не може започатковуватись чи відроджуватись виробництво усіх імпорتنих аналогів, оскільки тому можуть бути різні причини як географічне розташування, втрата інтелектуального капіталу, складність адаптувати сучасні виробничі технології, брак фінансово-кредитних ресурсів та ін. Таким чином податкова політика повинна бути диференційована у регіонах в межах їх компетенцій і, навпаки, стимулювати імпорт найновіших технологій, прогресивного устаткування, високотехнологічних товарів тощо.

### **Список використаних джерел**

1. Еней, Я. І. Політика імпортозаміщення як передумова інноваційного економіки України : колективна монографія [Електронний ресурс] // Інноваційна складова сучасної економічної динаміки / Я. І. Еней ; за ред. В. Ф. Беседіна, А. С. Музиченка. – Умань : ФОП Жовтий О. О., 2013. – Режим доступу : <http://dspace.udpu.org.ua:8080/jspui/handle/6789/652>.
2. Іванова, І. М. Пріоритетні напрями державної фінансової підтримки експорту : аналітична записка [Електронний ресурс] / І. Іванова. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1794>.
3. Курносів, О. Посилення ролі державної податкової політики в соціально-економічному розвитку країни [Текст] / О. Курносів // Державне управління та місцеве самоврядування : збір. наук. праць. – 2016. – Вип. 1. – С. 88-94.
4. Швецов, А. В. Формирование устойчивой бюджетно-налоговой политики регионов: теория и методология [Текст] : моногр. / А. В. Швецов. – Йошкар-Ола : ООО “Стринг”, 2011. – 208 с.
5. Яловий, К. В. Система зумовлених захисних заходів в сфері зовнішньої торгівлі у нормативно-правових актах ЄС та СОТ [Текст] / К. В. Яловий // Актуальні проблеми права: теорія і практика : збір. наук. праць. – 2010. – № 17. – С. 559-570.



**Ожелевська Тетяна**

к.е.н., доцент

Київський національний торговельно-економічний університет  
м. Київ

## **ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ: ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ**

Протягом 2014-2016 рр., в умовах складної економічної ситуації, військово-політичного конфлікту на Сході та стагнації на світових ринках металопродукції, Україна втрачала експортні позиції у традиційних галузях промисловості. У той же час інституційні та структурні перетворення в національній економіці створили передумови для аграрного сектору стати локомотивом української економіки та головним її експортером на зовнішніх ринках. У 2016 р. експорт українських аграрних та харчових продуктів зріс на 4,5 % порівняно з 2015 р. і склав 42,5 % від загального експорту країни. Його регіональна структура представлена була країнами Азії (45,9 %), Європейськими країнами (27,5 %), країнами Африки (15,7 %), країнами СНД (7,7 %), США (0,9 %), іншими країнами (2,9 %). Головними продуктами експорту в 2016 р. традиційно стали зернові культури, олія та насіння олійних культур. До ТОП-10 експортних товарів також увійшли соя, цукор та м'ясо [1]. Отже, лівову частку експорту аграрного сектора економіки України становить первинна сільськогосподарська продукція та товари первинної обробки. Винятком є соняшникова олія, цукор та частково інші товари. За 2001-2015 рр. частка продукції з високою доданою вартістю у експорті сільськогосподарської та продовольчої продукції України впала з 49,6 % до 22,6 % [2].

Незважаючи на значні успіхи аграрного сектору щодо зростання загального обсягу вітчизняного експорту сільгосппродукції, перші результати функціонування зони вільної торгівлі України з країнами ЄС показали низькі диверсифікаційні можливості національного експорту на ринках інших країн, про що, зокрема, свідчать недовикористані вже другий рік поспіль безмитні тарифні квоти ЄС для імпорту з України. Це зумовлено низкою причин, а саме: низкою якістю та безпечністю продукції (відповідність світовим стандартам); високою собівартістю товарів (яка визначається техніко-технологічним та організаційним рівнем виробництва та залежить від динаміки цін на ресурси), а відтак і високою ціною, що робить її неконкурентоспроможною; недосконалим митним та податковим законодавством; відсутністю високотехнологічної продукції, на який є високий попит на міжнародних ринках; наявність високих бар'єрів входження на зовнішні ринки суб'єктів малого та середнього бізнесу.

При цьому сировинний напрям експорту сільськогосподарської продукції призводить до неефективного використання агроресурсного потенціалу країни, знижує рівень капіталізації сільськогосподарського виробництва та ефективність використання робочої сили, а також гальмує соціально-економічне піднесення

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

---

---

сільських територій та розвиток переробної промисловості країни. Продукція з низькою доданою вартістю також призводить до недоотримання країною значного обсягу валютних надходжень від експорту.

Залежність вітчизняного аграрія від волатильності світових цін на сільськогосподарську сировину та природно-кліматичних умов робить сільське господарство галуззю з відносно високим рівнем ризику. Наприклад, через різке зниження світових цін на зернові у 2016 р. Україна втратила значну частку виручки при рекордно великих врожаях, що негативно може вплинути на розвиток галузі.

Розвиток аграрного сектору в Україні відбувається в основному за рахунок внутрішніх ресурсів, оскільки іноземними інвесторами вкладено в сільське господарство за результатами 2015 р. лише 1,2 % від загального обсягу прямих іноземних інвестицій. Причому у 2004 та 2008-2009 рр. іноземні інвестори активніше інвестували український агробізнес, ніж в 2015 р. [2].

Експортоорієнтований аграрний сектор особливо потребує постійного залучення інновацій, без яких неможливе виробництво якісної, конкурентоспроможної на світовому ринку аграрної продукції. Сільське господарство за таксономію промислових підприємств Паввіта відноситься до залежних від постачальника інновацій, адже ці галузі включають переважно фірми з традиційним виробництвом, що залежать від зовнішніх джерел інновацій [3]. Це є однією з вагових причин того, що, на відміну від розвинених країн світу, суб'єкти малого та середнього підприємництва (МСП) України не є активними учасниками зовнішньоторговельних відносин держави. Більше того, технологічний розвиток сільського господарства посилює вимоги по капіталізації агробізнесу, що веде до його укрупнення та поглинання суб'єктів МСП великим агробізнесом. Ситуація функціонування МСП загострюється економічною кризою в країні, різким зростанням цін на ресурси, обмеженим доступом на зовнішні ринки та падінням доходів, а відтак і платоспроможного попиту в країні. Тому, незважаючи на загальне покращення показників розвитку МСП в Україні в цілому за 2015-2016 рр. [4, с. 36], вагомість МСП у сільському господарстві знизилася. Більш активним був великий бізнес, де його додана вартість зросла у 2,2 рази (при 1,5 разому зростанні у МСП), що забезпечило йому 17,6 % усієї доданої вартості по галузі (проти 12,5 % у 2014 р.) [4, с. 37], що вказує на тенденцію нарощення монополізації в галузі. Це загрожує продовольчій безпеці країни, адже у гонитві за надприбутками суб'єкти великого агробізнесу не зважають на екологічні, економічні та соціальні проблеми, що виникають в навколишньому середовищі внаслідок їх діяльності.

Стійкі конкурентні переваги над агрохолдингами на міжнародних ринках МСП може отримати, продаючи порівняно ексклюзивний товар, наприклад, нішевий, виробництво якого не приваблює агрохолдинги через відсутність економії від масштабу. Виробництво нішевих товарів не тільки значно підвищить рентабельність МСП, але й покращить якість земельного ресурсу, який останніми роками вкрай виснажується в результаті порушення сівозмін.

Слід зазначити, що недосконалість чинного законодавства, відсутність дієвої інформаційно-інвестиційно-інноваційної підтримки МПС з боку держави,

лобіювання власних інтересів у вищих органах влади та використання корупційної складової великим агробізнесом створюють нерівноправні умови господарювання для суб'єктів великого агробізнесу та МСП, що призводить до поступового знищення останнього разом з сільськими територіями. Іноземні інвестиції, у яких є велика потреба саме у МСП, на порядок збільшаться в тому випадку, коли будуть створені справедливі правила гри для всіх суб'єктів аграрного підприємництва і обмежуватимуться прояви монополізації аграрних ринків та ринків сільськогосподарських земель вертикально інтегрованими підприємницькими об'єднаннями холдингового типу [2].

Вищезазначені проблеми МСП щодо виходу на міжнародні ринки з конкурентоспроможною продукцією можуть вирішити широкомасштабний розвиток ефективної сільськогосподарської обслуговуючої кооперації та створення дієвого мотиваційного механізму державної інформаційно-інвестиційно-інноваційної підтримки МПС.

#### **Список використаних джерел**

1. Трофімцева, О. Український аграрний експорт склав \$15,5 млрд в 2016 році [Електронний ресурс] / Ольга Трофімцева // Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua/node/23131>
2. Голян, В. Ресурсне прокляття: чому зернова орієнтація українського АПК заважає іноземним інвестиціям [Електронний ресурс] / Василь Голян. – Режим доступу: <http://www.nas.gov.ua/UA/Messages/news1/Pages/View.aspx?MessageID=2330>
3. Pavitt, K. Patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory [Text] / K. Pavitt // Research Policy. – 1984. – № 13. – P. 343-373.
4. Економічна безпека України в умовах гібридної агресії [Текст] : аналіт. доп. / Я. Б. Базилюк, О. М. Шаров, С. В. Давиденко, Д. Ю. Венцковський, Д. В. Ляпін, І. В. Ус, Д. С. Покришка, Н. В. Галуган, Т. О. Власюк. – К.: НІСД, 2016. – 100 с. – (Сер. "Економіка").



**СЕКЦІЯ 3**  
**ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**  
**ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ**

---

---

**Абрамова Юлія**

студентка

*Научний керівник: к.э.н, доцент Мальцевич Н.В.*

Белорусский государственный экономический университет

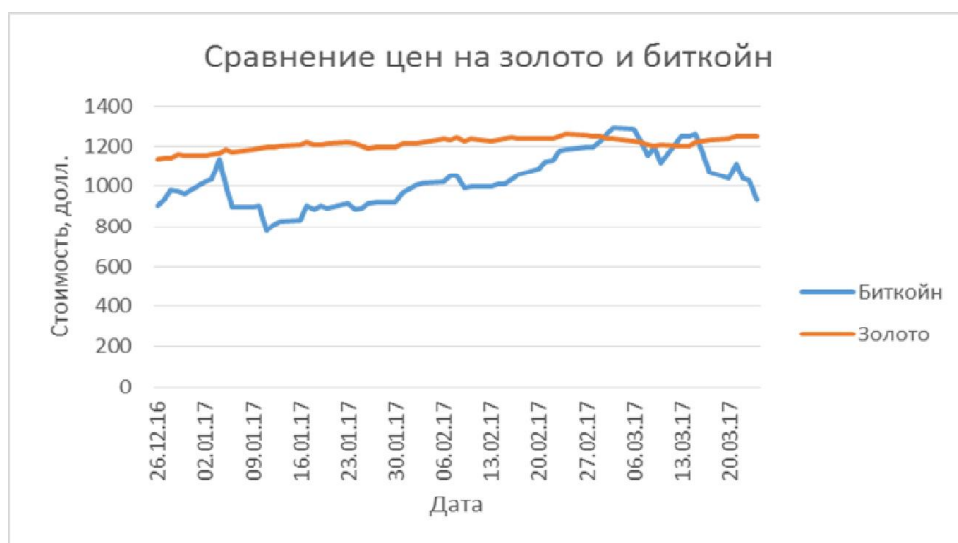
г. Минск, Республика Беларусь

**ИНВЕСТИРОВАНИЕ В БИТКОИН**

В век цифровых технологий довольно часто покупки товаров и различного рода платежи осуществляются посредством интернет-технологий. В 2009 году Сатоши Накатома разработал совершенно новую виртуальную валюту, известную под названием биткоин. Биткоин практически не котировался на рынке, и только спустя 2 года после изобретения его курс стал медленно подниматься. В начале марта 2017 года биткоин впервые становится дороже унции золота. 2 марта 2017 года курс биткойна достиг своего пикового значения – 1291,4 долларов США по данным сайта Investing.com.

Несомненно, рост стоимости криптовалюты связан с увеличением спроса на нее. Инвесторы покупают биткоин в качестве безопасного актива, или когда курс акций снижается. На курс биткойна также положительно повлияли ожидания того, что Комиссия по ценным бумагам и биржам США (SEC) одобрит регистрацию первого биржевого инвестиционного биткойн-фонда Winklevoss Bitcoin. Но этого не произошло в виду обеспокоенности тем, что существует риск мошенничества и отсутствует регулирование глобальных биткойн-рынков. Однако, Комиссия отмечает, что «биткойн все еще находится в относительно ранней стадии своего развития, и, с течением времени, регулируемые биткойн-связанные рынки могут достичь значительного уровня развития». Когда это произойдет, Комиссия вполне может рассмотреть вопрос снова. Также в настоящее время Комиссия рассматривает еще две заявки от инвестиционного биржевого фонда SolidX и Bitcoin Investment Trust [1].

Изучая данные Investing.com, представленные на рисунке 1, мы можем сравнить цены на биткойн и на золото за последние три месяца.



**Рис. 1. Сравнение цен на золото и биткойн (декабрь-март)**

Источник: собственная разработка на основе [2], [3]

Биткойн после того, как впервые превысил цену унция золота второго марта, держался выше уровня цен на золото на протяжении еще нескольких дней. Спустя еще неделю, тринадцатого марта, биткойн вновь становится дороже золота, что свидетельствует еще раз о том, что повышение спроса на биткойн не случайность. Конечно, если Комиссия по ценным бумагам и биржам США одобрит регистрацию первого биржевого инвестиционного биткойн-фонда, цена на биткойн увеличится еще больше. После отказа в регистрации, ожидания инвесторов падают, и цена уменьшается, однако, небольшими темпами благодаря другим преимуществам биткойна.

Чем же вызван такой резонанс? Биткойн наделяет своих пользователей большим количеством преимуществ. Пожалуй, наиболее важным является беспрецедентная независимость в различных формах: финансовая независимость, проявляющаяся в относительной самостоятельности биткойна по отношению к существующей инфраструктуре финансового рынка; собственные средства пользователей данной валюты находятся под их личным контролем, люди способны распоряжаться ими, как и когда захотят.

Надежность биткойна обычно не вызывает сомнений у инвесторов. Это объясняется все той же относительной независимостью данной виртуальной валюты, что позволяет людям считать биткойн довольно надежным способом хранения средств. Еще один положительный аспект биткойна заключается в том, что он функционирует в полностью открытой и прозрачной системе торговли и денежных переводов.

Важной особенностью биткойна как цифровой валюты является и то, что при ее трансграничном перемещении не требуется оплачивать различного рода сборы, что положительно сказывается на «кошельке» пользователей данной валюты.

Наряду с большим количеством достоинств, биткойн имеет ряд недостатков. К ним относятся: неосведомленность и недоверие пользователей, риск и

изменчивость курса. Несмотря на все эти моменты, биткоин по праву может считаться одним из лучших типов денежной системы, придуманных человечеством.

Существует мнение, что биткоин является усовершенствованной формой золота. У биткоина с золотом есть как целый ряд схожих черт, так и свойства, присущие только криптовалюте.

Чтобы получить как золото, так и биткоины необходимо приложить определенные усилия. Золото добывается на рудниках, биткоины “добываются” фактически посредством расшифровки специального компьютерного шифра. Еще одно сходство заключается в том, что и золото, и биткоины доступны в ограниченных количествах. Оба актива функционируют, не поддаваясь прямому государственному регулированию, оба более привлекательны в периоды инфляции. К преимуществам, которые есть у биткоина по сравнению с золотом, можно отнести: биткоины невозможно подделать, биткоин легче перевести в другую страну или на другой счет путем простого перевода, биткоин можно использовать в качестве оплаты товаров или услуг, биткоины невозможно конфисковать.

Экономические ожидания относительно будущего разделились: многие полагают, что биткоин может, в конечном счете, заменить золото на рынке, став более привлекательным в глазах инвесторов. Однако, есть ряд причин, почему это изменение вряд ли произойдет. Первая причина, почему биткоин никогда не заменит золота, состоит в том, что инвестирование в биткоины все еще несет много финансовых угроз. Уровень цен на биткоин подвержен колебаниям, которые мы видим на рисунке 1, уровень же цен на золото остаётся постоянным без заметного отклонения от среднего значения. Также считается маловероятным, что клиентская база инвесторов в биткоин превзойдет по количеству инвесторов в золото. Наконец, пока инвесторы полагают, что золото может принести прибыль, инвесторы продолжают воздерживаться от любых других потенциальных замен.

Несмотря на разделение мнений, статистика показывает, что биткоин становится все более привлекательным как инвестиционный актив.

#### **Список использованных источников**

1. SEC не разрешила создавать ETF на биткоин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fomag.ru/news/sec-ne-razreshila-sozdavat-etf-na-bitkoin>. (Дата доступа : 15.03.2017 г.)

2. XAU/USD – Золото/Доллар США [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://ru.investing.com/currencies/xau-usd-historical-data>. (Дата доступа : 26.03.2017 г.)

3. BTC/USD – Биткойн/Доллар США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.investing.com/currencies/btc-usd-historical-data>. (Дата доступа : 26.03.2017 г.)



**Белова Ірина**

к.е.н., доцент

**Трофимчук Оля**

студентка

Тернопільський національний економічний університет  
м. Тернопіль

## **ПРОБЛЕМИ НАСІННИЦТВА КАРТОПЛІ В РИНКОВИХ УМОВАХ**

Картоплю в більшості країн світу вважають четвертою культурою після пшениці, рису і кукурудзи. В Україні картоплю називають другим хлібом, а слов'яни без перебільшення відносять її до культури «номер два».

Виведення картоплярства з кризи неможливе без поліпшення насінництва та виведення його на вищий якісний рівень. Вітчизняні вчені, зокрема В.П. Ситник, В.П. Патика, наголошують, що за умов ведення картоплярства у приватному секторі насінництво опиниться на межі повного занепаду [2].

Насінництву картоплі не приділяється належної уваги. Здебільшого насінницька робота зосереджена на виробництві насіння високих репродукцій і здійснюється в науково-дослідних установах та елітгоспах, де діють опорні пункти з первинного насінництва. Тільки завдяки їхній діяльності збережено первинні ланки насінництва, що дає змогу при належному фінансуванні розширити відтворення еліти, яка є основою репродукційного насінництва.

Ситуація в картоплярстві є стабільно проблематичною. Вона не міняється протягом багатьох років. Україна посідає 4-те місце в світі з виробництва картоплі. При цьому лише 5% від загального валу продукції вирощується в професійних, спеціалізованих господарствах, які обробляють близько 6 тис. га, маючи при цьому в середньому під картоплею по 100 га. Інтенсивно картопля вирощується індустріальними виробниками Київської, Житомирської, Чернігівської, Львівської та Тернопільської областей. Решта картоплі – близько 90% валового продукту – з присадибних ділянок, що створює неабиякі проблеми у всій галузі, де через це не може регулюватись ані ціна, ані якість, ані рівень виробництва.

Законодавство України про насіння і садивний матеріал базується на Конституції України і складається з законів України «Про охорону прав на сорти рослин», «Про карантин рослин», інших законів та нормативно-правових актів, прийнятих відповідно до них.

Міністерство аграрної політики України забезпечує розвиток насінництва, спрямований на повне задоволення потреб виробників у насіннєвому матеріалі, перевірку його якості; здійснює заходи щодо державної підтримки насінництва, удосконалення економічного механізму взаємовідносин між виробниками і споживачами, веде і видає Державний реєстр виробників насіннєвого матеріалу. Українська академія аграрних наук організовує вирощування і реалізацію вихідного, оригінального насіннєвого матеріалу та еліти, а також розмноження і впровадження нових перспективних сортів. Вона вивчає попит світового



**СЕКЦІЯ 3**  
**ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ЗАСАДИ**  
**ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ**

---

---

насінневого ринку, вступає у взаємовідносини з органами насінництва інших держав, розробляє прогресивні технології вирощування насінневого матеріалу, нормативні документи [1, с. 349].

2016 рік був для галузі картоплярства непростим. Цього року 10–15% картоплі не зібрали із поля до морозів. В основному це стосується Київської, Чернігівської та Житомирської областей. Тож частина врожаю загинула. Загалом, станом на 1 листопада 2016 року, за офіційними даними, в Україні вироблено 21,7 млн тонн картоплі, що на 4,3% більше, ніж у минулому.

За даними Держстату, минулого року середня урожайність картоплі по Україні становила 161 ц/га. Зпа підрахунками керівника проекту «АПК-Інформ: овочі і фрукти» Олександра Хорева, урожайність дещо знизилася – 158 ц/га. Експерти вважають, що це відбулося через те, що навіть промислові господарства заощаджували на купівлі дорогого елітного та сертифікованого репродукційного матеріалу. У якості насіння вони використовували залишки попереднього врожаю та дрібну картоплю.

В Україні картоплярство має яскраво виражений екстенсивний характер, обсяги виробництва досягаються в основному за рахунок розширення площ, а не завдяки підвищенню врожайності.

Урожай картоплі при вегетативному розмноженні значною мірою залежить від якості садивного матеріалу, тобто забезпечення господарств високопродуктивним оздоровленим садивним матеріалом є головним завданням системи насінництва. Для виявлення кращих зон вирощування високоякісного насінневого матеріалу в Україні проведено велику роботу, пов'язану з визначенням ступеня виродження картоплі, тобто ураження її вірусними хворобами за різних природно-кліматичних умов. В Україні виокремлено чотири зони залежно від характеру та інтенсивності виродження картоплі. У кожній із них встановлено терміни сортооновлення [1, с. 347].

У «Держреєстрі сортів, придатних для вирощування в Україні» представлено 169 сортів низки селекційних установ, з-поміж яких на частку Інституту картоплярства припадає 48%, компаній «Агріко» – 19%, «Європлант» – 12%, НУРЗ – 16%, «Солана» – 11% і «Норіка» – 2% сортів, решта належить іншим іноземним компаніям. За такої великої кількості сортів в асортименті лише дві третини реально знаходяться у виробництві. Якщо подивитися на структуру посівів професійних господарств, то вони здебільшого вирощують по 3–4 сорти у товарних посадках.

В картоплярстві в більшості регіонів і підприємств необхідне поліпшення насінництва й технологій виробництва картоплі, та перш за все відродження первинного й елітного насінництва на регіональному рівні. В ряді областей кількість елітно-насінницьких господарств різко скоротилася, а також зменшилося виробництво елітних сортів. По багатьох сортах, особливо іноземної селекції, практично відсутнє оздоровлення насінневого матеріалу методом пробіруваної культури, нерідко базисний вихідний матеріал, зокрема меристемні мікророслини, мікро- і міні-бульби дуже уражені такими інфекційними хворобами, як скручування

листіків (збудник вірус І), зморшкуватою і смужкуватою мозаїками (вірус У), мозаїчним закручуванням листків (вірус М). Через таку ситуацію в ряді регіонів різко загострилася проблема якості елітної картоплі по окремих вітчизняних сортах. Виникає серйозна загроза низької конкурентоспроможності вітчизняних сортів перед сортами зарубіжної селекції.

Хороші сорти картоплі є основою отримання високих і сталих врожаїв. Однак при тривалому розмноженні сортів в одних і тих же умовах їх позитивні якості поступово втрачаються. Тому систематична турбота про підтримку на високому рівні насінневих якостей картоплі становить основну задачу агрономів-насінневодів.

Поліпшення і збереження насінневих якостей картоплі досягаються застосуванням цілої системи різних заходів. Так само як попередження захворювань рослин, і в першу чергу вірусних, оновлення посадкового матеріалу шляхом заміни його на елітний або першу репродукцію, розміщення насінницьких посівів на кращих родючих або добре окультурених ґрунтах і ін.

Отже, у ринкових умовах розвитку картоплярства саме високопродуктивний насінневий матеріал є суттєвим чинником капіталізації інтелектуальних досягнень та предметом інноваційного провайдингу. Частка інновацій у ринковому середовищі є тим чинником, який визначає успіх діяльності в галузі насінництва як безперервного процесу виробництва насінневого матеріалу високих категорій, що користуються попитом у картоплярстві для збереження потреб переробної промисловості та харчових цілей.

### **Список використаних джерел**

1. Молоцький М.Я. Селекція і насінництво сільськогосподарських рослин [Текст]: підручник / М.Я. Молоцький, С.П. Васильківський, В.І. Князюк, В.А. Власенко. – К.: Вища освіта, 2006. – 463 с.
2. Ситник В. П. Наукове обґрунтування сталого розвитку агроекологічних систем Чернігівщини за ринкових умов і обмеженого ресурсного забезпечення [Текст] / В. П. Ситник, В. П. Патица // ВАН. – 2000. – № 8. – С. 57-60.



**Городня Тетяна**

к.е.н., доцент

**Годунько Роксолана**

студентка

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів

## **ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Інвестиційна привабливість може розглядатися на рівні країни, галузі, регіону і підприємства. Підприємство в цій системі є кінцевим пунктом вкладення коштів, де реалізуються конкретні проекти.

Підвищення інвестиційної привабливості підприємств постійно перебуває в центрі уваги іноземних та вітчизняних учених-економістів, серед яких можна виділити таких, як: О. І. Амош, О. М. Анісімов, С. С. Аптекарь, І. Т. Балабанов, М. Г. Білопольський, І. О. Бланк, І. П. Булаєв, В. М. Геєць, Ф. Гойко, В. М. Гриньова, Я. І. Єлейко, В. В. Краснова, В. М. Колосок, Л. М. Кузьменко, І. П. Мойсенко, В. П. Савчук та ін.

В економічній літературі існують різні підходи до визначення інвестиційної привабливості підприємства, як сукупності політичних, правових, економічних і соціальних умов, що забезпечують інвестиційну діяльність вітчизняних і закордонних інвесторів.

Так, інвестиційна привабливість підприємства – це сукупність його кількісних і якісних характеристик, які є підставою для ухвалення рішення про доцільність здійснення або залучення інвестицій, їх обсяг, джерела, структуру, термін інвестування [3].

Інвестиційна привабливість підприємства – це сукупність показників фінансово-економічного стану підприємства, на основі аналізу яких потенційний інвестор може прийняти управлінське рішення щодо доцільності вкладення вільних засобів у розвиток цього підприємства без значного ризику їх втрати або неотримання очікуваного доходу на інвестований капітал [5].

Інвестиційна привабливість підприємства – це соціально-економічна доцільність інвестування на основі узгодження інтересів і можливостей інвестора та реципієнта інвестицій, яка забезпечує досягнення цілей кожного з них при прийнятому рівні прибутковості й ризику інвестицій [1].

Інвестиційна привабливість підприємства – це його інтегральна характеристика як об'єкта потенційного інвестування з точки зору наявного стану, можливостей розвитку, обсягів і перспектив отримання та розподілу прибутку, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості підприємства, його ділової активності та рентабельності. Вона поєднує у собі дані про ступінь очікуваної дохідності, ризикованості та ліквідності потенційного капіталовкладення [4].

Інвестиційна привабливість підприємства – рівень задоволення фінансових,

виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного підприємства, яке може визначатися чи оцінюватися значеннями відповідних показників, у тому числі інтегральної оцінки [2].

Аналіз цих визначень доводить, що інвестиційна привабливість як відносна характеристика є показником, який змінюється в часі.

Вивчивши існуючі підходи до сутності інвестиційної привабливості підприємства, їх можна систематизувати та поєднати у чотири групи:

- 1) інвестиційна привабливість як ефективність;
- 2) інвестиційна привабливість як можливість для інвесторів;
- 3) інвестиційна привабливість як порівняльний показник;
- 4) інвестиційна привабливість як сукупність факторів.

Ми можемо зробити висновок, що інвестиційна привабливість підприємства описується збалансованою системою комплексних показників доцільності вкладання капіталу інвестором в об'єкт інвестування, яка відображає перспективи розвитку, ефективність використання ресурсів і активів, їхню ліквідність, стан платоспроможності та фінансової стійкості, а також деякі неформалізовані аспекти діяльності підприємства.

#### **Список використаних джерел**

1. Бурковець, О. С. Підвищення інвестиційної привабливості підприємств [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н: спец. 08.06.01 / О. С. Бурковець. – СНУ ім. В. Даля.: Луганськ, 2012. – 18 с.
2. Пожуєва, Т. О. Інвестиційна привабливість підприємств в сучасних ринкових умовах [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н: спец. 08.00.04. / Т. О. Пожуєва. – ПДТУ. : Маріуполь, 2011. – 20 с.
3. Фльорко, В. А. Ризик неточної оцінки інвестиційної привабливості підприємства [Текст] / В. А. Фльорко // Економіка промисловості. – 2011. – № 1. – С. 107-119.
4. Хобта, В. М. Активізація і підвищення ефективності інвестиційних процесів на підприємствах [Текст] : моногр. / В. М. Хобта, А. В. Мешков, О. Ю. Попова, ДНТУ. – Донецьк. – 2005. – 343 с.
5. Черваньов, Д. М. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств [Текст] : навч. посіб. / Д. М. Черваньов. – К. : Знання-Прес, 2003. – 622 с.



**Заярна Наталія**

к.е.н., доцент

**Марчук Андрій**

аспірант

**Тис Роксолана**

студент магістратури

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів

## ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Успіх діяльності сучасного підприємства багато в чому зумовлюється рівнем ефективності управління персоналом – найважливішою функціональною підсистемою підприємства та найціннішим ресурсом інноваційного розвитку. Володіючи особливими стратегічними та оперативними функціями, людський чинник відіграє провідну роль в інтелектуалізації та інформатизації господарської діяльності.

Досвід показує, що проблеми бізнесу обумовлені не тільки економіко-політичними диспропорціями зовнішнього характеру, а і проблемами у сфері управління персоналом: від глобалізації до впровадження цифрових технологій, від регулювання діяльності до реалізації інноваційної політики – організації цілком залежать від своїх трудових ресурсів, що безпосередньо впливають на досягнення цілей бізнесу. З огляду на це, однією з провідних вимог сьогодення є впровадження інноваційних підходів щодо управління персоналом підприємства в основі яких покладені наступні компоненти [1]:

1. *Трансформація організаційних структур та управління персоналом.*

2. *HR-трансформації* (забезпечують цінність бізнесу за допомогою стратегії, технологій, інструментів залучення та заохочення персоналу, сучасної системи планування чисельності персоналу та аналітики).

3. *Системи винагороди, преміювання та мотивації персоналу.* Сучасні теорії мотивації підрозділяються на дві категорії: змістовні і процесуальні. Змістовні ґрунтуються на тому, що існують внутрішні спонукання, які примушують людину діяти. У процесуальних теоріях мотивації поведінка особистості визначається не тільки потребами, але є також функцією його сприйняття і очікування, пов'язаних з данною ситуацією, і можливих наслідків обраного ними типу поведінки.

4. *Формування бізнес-культури*, яка є потенційною конкурентною перевагою (нові інструменти можуть допомогти керівникам оцінювати та управляти культурою для узгодження процесів із бізнес-цілями).

5. *Залучення персоналу.* Залучення й утримання працівників сьогодні означає розуміння прагнення кадрових ресурсів до гнучкості робочого процесу, творчості та цілі.

6. *Кадрова аналітика*, роль якої у сфері управління персоналом зростає:

організації активно створюють підрозділи, розглядають пропозиції і розробляють рішення у сфері кадрової аналітики.

Керівництво кожного підприємства розуміє, що успіх в значній мірі залежить від кваліфікації співробітників. Внутрішньофірмове навчання не завжди дозволяє розв'язати проблему, особливо якщо фахівці потрібні «тут і зараз». Реальний вихід з ситуації, що склалася, забезпечує використання таких інноваційних технологій підбору персоналу, як:

- *хедхантинг*, який передбачає цілеспрямований пошук і залучення найцінніших і перспективних кадрів. Хедхантинг – мало поширений і разом і з тим дуже перспективний спосіб підбору особливо цінних, “одиничних” фахівців. На сьогоднішній день це, мабуть, найефективніша технологія, яка сформувалася у відповідь на потребу в ексклюзивних кандидатах на позиції топ-менеджерів і ключових фахівців;

- *рекрутинг* – “поглиблений підбір”, який враховує особистісні характеристики і ділові якості претендента. Здійснюється рекрутинговими агентствами для підбору фахівців середньої ланки;

- *скринінг* – “поверхневий підбір”, який здійснюється по формальних ознаках: освіта, вік, рід, досвід роботи. Вакансії низького рівня зазвичай закриваються шляхом скринінгу [2].

На етапі ефективного навчання і розвитку персоналу останнім часом заслуговує на увагу застосування методики LAB-profile, яка дає можливість будувати мета-програмні профілі працівників (можливість їх професійного росту) або кандидатів на вакантні посади. Цей метод дає можливість сформувати портрет особистості (стиль мислення, комунікативність, міжособистісні відносини). Також у сучасному управлінні має місце підхід Investors in People (дослівно “Інвестиції в людину”) – інноваційна система якісного менеджменту, інтеграція стратегії управління людьми в стратегію управління підприємством.

Можна зробити висновок, що інновації в управлінні персоналом – цілеспрямована діяльність керівників і фахівців організації щодо забезпечення ефективних темпів і масштабів відновлення кадрової роботи на основі нововведень у відповідності з перспективними і поточними цілями розвитку організації. Відповідно, є всі підстави стверджувати, що найбільших успіхів в економічному розвитку досягають ті підприємства, де створені сприятливі умови для реалізації творчих здібностей працівників та впроваджуються передові інноваційні технології управління персоналом.

### **Список використаних джерел**

1. Управління персоналом. Послуги. Зумовлені потребами бізнесу, орієнтовані на персонал. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/human-capital/solutions/human-capital.html>.

2. Довгаль, О. В. Інноваційне управління персоналом [Електронний ресурс] / О. В. Довгаль // Електронне наукове фахове видання “Ефективна економіка”. –

Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4227>



**Мальцевич Наталья**

к.э.н., доцент

Белорусский государственный экономический университет  
г. Минск; Республика Беларусь

### **АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Многолетний опыт использования лизингового механизма в предпринимательской деятельности многих стран мира позволяет сделать вывод о его эффективности. Актуальность развития лизинга в Беларуси, включая формирование лизингового рынка в СНГ, обусловлена, прежде всего, неблагоприятным состоянием парка оборудования (значительный удельный вес морально устаревшего оборудования, низкая эффективность его использования, необеспеченность запасными частями и т. д.). Одним из вариантов решения этих проблем может быть лизинг, который объединяет элементы внешнеторговых, кредитных и инвестиционных операций.

Если раньше лизинг был доступен только юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, то сейчас, с принятием Указа Президента Республики Беларусь № 99 «О вопросах регулирования лизинговой деятельности» – с 1 сентября 2014 г. заключение договоров лизинга может осуществляться и с физическими лицами. Таким образом, для населения появляется альтернативный источник удовлетворения спроса на долгосрочное финансирование, в частности приобретения жилья, транспорта и других товаров длительного пользования [1].

Зачастую понятие «лизинг» отождествляют с таким понятием, как «кредит». Однако между ними существуют различия. Основное различие между лизингом и кредитом заключается в праве собственности, поскольку при лизинге лизингополучатель в течение всего срока лизинга пользуется товаром, и право собственности переходит к нему лишь при уплате всех лизинговых платежей и выкупной стоимости предмета лизинга. Вместе с тем, несмотря на то, что предмет лизинга не является собственностью лизингополучателя, приобретение имущества в лизинг имеет ряд преимуществ по сравнению с получением кредита. Во-первых, требования к лизингополучателю при лизинге менее жёсткие (по сравнению с требованиями, предъявляемыми банками к потенциальным кредитополучателям). Во-вторых, в договоре лизинга можно предусмотреть более гибкие условия расчёта по лизинговым платежам, а процедура внесения изменений в график является более простой. В-третьих, имущество, приобретенное на условиях

лизинга, поскольку не является собственностью лизингополучателя, не может быть объектом для ареста или изъятия его кредиторами при возникновении споров. В отличие от кредита, лизингополучателю могут быть представлены более гибкие условия по его возврату, оформлению, в частности:

1) сроки по финансированию: сделки по лизингу заключаются на срок от 1 года, а срок банковского кредита – не более 1 года;

2) время, необходимое для удовлетворения заявки: для банковского кредита – от 1 до 3 недель, а лизинговая сделка – в течение 5 дней;

3) залог: при осуществлении лизинговой сделки (при небольших объемах) можно и вовсе обойтись без залога, а в случае кредита – представление в залог имущества;

4) показатели финансового состояния предприятия: сделка по лизингу может быть удовлетворена и при отрицательных показателях финансового положения предприятия, что не характерно для кредита;

5) количество платежей: при лизинговой сделке – авансовый и страховой, а при кредите – еще плюс услуги юридического характера, комиссия банка. Таким образом, преимущества очевидны [2].

Что касается налогов, то лизингополучатель уменьшает налогооблагаемую прибыль, так как включает в себестоимость продукции, услуг или работ лизинговые платежи; возможно применение ускоренной амортизации. Благодаря этому можно быстрее списать имущество в расходы и заплатить меньше налога на прибыль. Кроме того, ставки по сделкам лизинга могут быть ниже ставок по банковским кредитам. В частности, лизинговая организация может приобрести требуемый товар, как за свои собственные средства, так и за счет банковского кредита. Ставки по долгосрочным кредитам (свыше 1 года) для юридических лиц сегодня ниже, чем для физических лиц. Соответственно, у лизинговой организации больше возможностей привлечь банковские кредиты на более выгодных условиях по сравнению с физическими лицами, которые априори выступают более рискованной категорией для банков. Кроме того, лизингодатель имеет возможность приобрести и в дальнейшем обслуживать (страховать, ремонтировать) предмет лизинга по более низкой стоимости, чем, если бы эти же расходы нес сам гражданин при приобретении имущества за счет кредита. Однако до недавних пор для востребованности лизинга существовал существенный сдерживающий фактор: необходимость уплаты НДС с сумм уплаченных лизинговых платежей и выкупной стоимости предмета лизинга, тогда как платежи по кредитам освобождены от данного налога. То есть, физическое лицо, приобретая, к примеру, автомобиль за счет банковского кредита, уплачивало только сумму НДС, включенную продавцом в стоимость реализуемого транспортного средства, в то время как, приобретая его в лизинг, помимо НДС, включенного в стоимость автомобиля, необходимо было уплатить также и НДС, которым облагаются лизинговые платежи. В результате происходило существенное удорожание стоимости приобретаемого в лизинг товара. В этой связи по инициативе Национального банка Министерством финансов совместно с



**СЕКЦІЯ 3**  
**ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ЗАСАДИ**  
**ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ**

---

---

Министерством по налогам и сборам были внесены изменения в Налоговый кодекс, предусматривающие освобождение от НДС лизинговых платежей в части вознаграждения (дохода) лизингодателя и инвестиционных расходов лизингодателя, за исключением инвестиционных расходов, включенных в стоимость предмета лизинга. Освобождение от НДС для физических лиц способствует фактическому выравниванию условий налогообложения операций лизинга и кредитования, что позволяет гражданам приобретать жилье, недвижимость, предметы длительного пользования в лизинг на более выгодных условиях. В течение всего 2013 г. в Беларуси стоимость кредитных ресурсов была около 30 % годовых. При этом лизинг под 40 % годовых мало привлекал лизингополучателей. Однако стоимость заключенных за год лизинговых сделок составила в 2013 г. 10 652 864 млн. руб. или на 0,5 % выше, чем в 2012 г. При этом удельный вес лизинга в общем объеме инвестиций в основной капитал снизился и составил 5,3 %, а в ВВП – 1,7 %. Объем лизингового портфеля на 31.12.2013 г. составил 17 908 000 млн. руб. (увеличился по сравнению с данными на 31. 12 2012 г. на 11 %). В 2013 г. наибольший удельный вес лизинга был характерен для транспортных средств – 47,8 % (-11,2 %), машины и оборудование – 41,7 % (+ 8 %), здания и сооружения – 9,7% (+ 3,1 %). Для проведения рейтинга лизинговых компаний за 2016 г. была использована методика, в основу которой были положены следующие основные показатели: объем «нового бизнеса», лизинговый портфель, объем полученных за год лизинговых платежей и ряд других показателей, характеризующих как финансовую устойчивость лизинговых операций, так и эффективность лизинговой деятельности. Пятерку лидеров представляют АСБ Лизинг, Промагролизинг, Райффайзен-Лизинг, ВТБ Лизинг, БПС-лизинг [3].

В Республике Беларусь рынок лизинга недостаточно развит в связи с существованием ряда проблем: финансовую слабость лизинговых компаний, зависимость их от банковского сектора; пока еще высокую стоимость кредитных ресурсов, ограниченность вторичного рынка оборудования и как следствие жесткие требования по обеспечению лизинговой сделки; недостаточную проработанность нормативно-правовой базы лизинга; низкая информированность об услуге лизинга [4].

**Список использованных источников**

1. Развитие лизинга в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ucpb.org/rus/library/econpolitics/22.shtml>. (дата обращения 02.10.2010).
2. Новости Беларуси. Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету основных средств в банках Республики Беларусь и внесении изменений в некоторые нормативные правовые акты [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://newsby.org/documents/razn/pos05/postn05713.htm>. (дата обращения 02.10.2010).
3. Лизинг как форма обновления основного капитала предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nestor.minsk.by/sn/2003/42/>

sn34217.html (дата обращения 02.10.2010).

4. InfoBank.by \_ Лизинг \_ Нормативная база \_ Положение о лизинге в РБ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://infobank.by/458/Default.aspx>. (д дата обращения 02.10.2010).



**Nenkov Dimiter**  
Dr., Associate Professor  
Department of Finance  
University of National and World Economy  
Sofia, Bulgaria

## **COST OF CAPITAL IN CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN EMERGING MARKETS AND THE MOBILIZATION OF INTERNATIONAL FINANCING FOR INNOVATIONS AND INVESTMENTS**

The economic development and growth of each country suggests intensive investment of capital. Furthermore, today's global competition requires the proper investments, which involve innovations, and contribute for achieving competitive edge by companies.

In the pursuit for growth and innovations companies need to raise significant amounts of capital for new investments. In most cases the domestic market of new capital in Central and Eastern European (CEE) countries is limited. This is one important reason why these countries need to be successful in the competition for capital internationally. Another important reason is that often capital from international sources goes together with so called "strategic investors". The latter are expected to have sufficient "know-how", thus amplifying the effect from investments and innovations made by domestic companies.

There is a global competition for capital and CEE countries have to compete with other emerging capital markets from other regions of the world and also with each other. The very nature of capital suggests that it moves in the direction of areas and companies with the highest value-creating potential. These are the areas and companies, which increase the value of capital, by achieving return on capital, which is higher than the cost of capital. Financial managers at company level in CEE countries should be aware of this fact and have to persistently put the necessary efforts in determining the correct cost of capital on emerging markets, i.e. the correct hurdle rate.

Not rarely, investment projects with rate of return, that is lower than the marginal cost of capital, are approved and implemented on emerging markets, which results in value destruction for investors, rather than value creation. In many cases the reason for such investment decisions is that expected return on such projects is compared with the

cost of capital (required rate of return – RRR) on developed capital markets, which is normally quite lower.

Many local analysts and investors on CEE emerging capital markets underrate an important fact – the fact that emerging capital markets are associated with a higher level of risk by international investor community. This requires the calculation of a country risk premium in the required rate of return (RRR) on these markets. The opponents to the use of a country risk premium for these markets are quite a few. However, the arguments from economic reality are in favor of adding country risk premium for emerging markets.

Studies and discussions about the cost of capital (including studies of the author), especially about the cost of equity on emerging markets, indicate the need to determine the local cost of equity, based on the cost equity for a mature (developed) market, plus an additional premium (Nenkov, 2009, Nenkov, 2012). According to Frank Reilly and Keith Brown, a specific country risk premium must be estimated for the equity investments in each country. The rationale behind their position is that the next five risk components - business risk, financial risk, liquidity risk, exchange rate risk and country risk, are different for each country (Reilly, *et. al.*, 2003). The reasonability behind adding a country risk premium for developing, emerging and small markets is shared by other authors as well (Copeland, T., *et. al.*, 2000), (Damodaran, 2002, Koller, T., *et. al.*, 2015).

One reasonable way of determining the equity risk premium on CEE emerging capital markets, which takes into account the above arguments, is as follows (Damodaran, 2002):

$$\text{Total equity risk premium}_{\text{Emerging market}} = \text{Base risk premium}_{\text{Mature market}} + \text{Country risk premium}$$

This way, if we apply the Capital Asset Pricing Model (CAPM) for the mature US market (based on historic geometric averages), combined with the modified spread on government bonds of an emerging market, the cost of equity on an emerging market (at the example of Bulgaria) for 2017 should be:

$$\text{Cost of Equity}_{\text{Bulgaria}} = \text{Risk free rate}_{\text{US}} + \beta \times \text{Basic risk premium}_{\text{US}} + \text{Spread on BG government bonds} \times 1,23 = 4,91\% + 1,0 \times (4,62\%) + 2,20\% \times 1,23 = 12,24\%$$

The above higher cost of equity leads also to a higher cost of total invested capital. The assessment of projects using this higher cost of capital (and discount rate) ensures that only value creating projects get approval. These are supposed to be the projects capable of mobilizing international capital for financing of innovations and investments.

### References

1. Copeland, T.; Koller, T.; Murrin, J. (2000). *Valuation – Measuring and Managing the Value of Companies*. New York: John Wiley & Sons, 201-226, 385-393
2. Damodaran, A. (2002). *Investment Valuation – Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset*. New York: John Wiley & Sons, 164-180, 453, 455, 456, 459.
3. Fernandez, P. (2006) *The Equity Premium in Finance and Valuation Textbooks*, SSRN,

WP No657, Available at: [http://hq.ssrn.com/rankings/Ranking\\_display.cfm?TRN\\_gID=10&redirectFrom=true](http://hq.ssrn.com/rankings/Ranking_display.cfm?TRN_gID=10&redirectFrom=true) (Retrieved on March 11, 2012)

4. Koller, T., Goedhart, M., Wessels, D. (2015). *Valuation – Measuring and Managing the Value of Companies*, John Wiley & Sons, New York, p. 305

5. Nenkov, D. Koeficientni metodi za opredelyane stojnostta na kompaniite. Sashtnost i osobenosti na koeficienta “cena-dohod” [Multiples Methods for Estimating the Value of Companies. Definition and Features of the Price-Earnings Ratio]. In *Nauchni Trudove na UNSS, II* (pp. 243-285). Sofia: UI “Stopanstvo”. (In Bulgarian)

6. Nenkov, D. (2012) *Dynamics of Capital Markets and Its Impact on the Cost of Equity*, Journal: “Current Issues of Business and Law” (ISSN 1822-9530), Vilnius, 2012, Vol. 7 (2), pp. 365-386

7. Reilly, F. K., Brown, K. (2003). *Investment Analysis – Portfolio Management*, Thomson Learning, USA, p. 398

8. Damodaran online, Available at: <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar> (Retrieved on 25.03.2017 г.)

9. Bulgarian Stock Exchange, Available at: <http://www.bse-sofia.bg> (Retrieved on 25.03.2017 г.)

10. Yahoo Finance, Available at: <http://finance.yahoo.com/q?s=%5EGSPC> (Retrieved on 25.03.2017 г.)



**Рахмонов Норим**

к.э.н., доцент

Национальный университет Узбекистана  
г.Ташкент, Узбекистан

## **НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ**

Инновации представляют собой результат труда, полученный благодаря использованию новых знаний, прямо или косвенно улучшающий процесс производства и потребительские качества продукции, и одновременно направленный на усовершенствование предмета исследования этих знаний.

Необходимость регулирования инновационной деятельности вытекает из особенностей производства и необходимости производить конкурентоспособные товары и услуги. В условиях глобальной конкуренции выигрывает тот, кто принимает меры по перевооружению производства и освоению новых технологий, обеспечивает за счет этого выпуск конкурентоспособной продукции с наименьшими издержками, имеет развитую инфраструктуру и институты по разработке и внедрению инноваций [1].

Основной задачей инновационного развития является– повышение уровня

**СЕКЦІЯ 3**  
**ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ЗАСАДИ**  
**ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ**

---

---

жизни населения на основе устойчивого экономического развития республики, обусловленного эффективным использованием интеллектуального потенциала, накопления, распространения и реализации новых знаний.

Решающими факторами устойчивого развития экономики Узбекистана в современных условиях является – инновационная составляющая экономического роста, меры по активизации процесса модернизации и внедрению современных технологий. Для этого в республике имеется прочная инновационная база, действует целый ряд научных и специализированных институтов, существует научно-кадровый потенциал, достаточно высок уровень образованности населения. Важнейшим направлением развития инновационной деятельности является укрепление человеческого потенциала.

Ускорение протекающих в обществе инновационных процессов, глобализация и информатизация требуют коренных корректировочных изменений во всех сферах человеческой деятельности, в том числе и в образовательной. С этой целью необходимо обеспечить развитие целостной системы непрерывного образования, отвечающей требованиям, предъявляемым инновационной экономикой. Потому что, образование – это вклад в будущее, который, прежде всего, выгоден самому обществу. Оно, прежде всего, необходимо, чтобы успешно трудиться, создавать общественное богатство, конкурентоспособную продукцию и иметь достойное место в обществе. Образование является необходимым фактором в воспитании гармонично развитого поколения, важнейшим двигателем инновационного процесса, основой социально-экономического развития страны, ее интеллектуальным и духовным потенциалом. Образованность общества - составная часть национального богатства и инновационного процесса. Нашему обществу нужны, прежде всего, современно образованные, нравственные, предприимчивые люди, которые могут самостоятельно принимать ответственные решения в ситуации выбора, прогнозируя их возможные последствия, способны к сотрудничеству, обладают развитым чувством ответственности за свою страну.

Неоспоримым преимуществом Узбекистана является именно степень общего образования населения и наличие научного потенциала. По уровню образования Узбекистан стоит в одном ряду с развитыми странами мира. В области подготовки кадров республика осуществляет программный подход, в результате которого поэтапно осуществлены реформы на всех стадиях образования. Государственные расходы на образование в Узбекистане являются относительно высокими. За последние несколько лет они постоянно превышали 10% ВВП, что является самым высоким показателем не только в Центральной Азии, но и в других странах. На сферу образования приходится около трети государственного бюджета. Более 60 % государственных расходов на образование приходится на долю общего среднего и среднего специального профессионального образования. Значительные средства направляются на строительство и реконструкцию профессиональных колледжей и академических лицеев.

Современный этап реформирования системы высшего образования в

Республіке Узбекистан тесно связан с обеспечением качества образования на основе сохранения его фундаментальности и соответствия актуальным и перспективным потребностям личности, общества и государства. Повышение качества образования является одной из главных целей реформы системы образования. Критерием определения качества образования является возможность выпускника быстро и эффективно включиться в трудовую деятельность в интересах общества, работодателя и для своей пользы. Повышение качества образования должно учитывать взаимосвязанные факторы, влияющие на результаты обучения. К факторам, оказывающим влияние на качество образования могут быть отнесены такие факторы, как система управления высшим учебным заведением, уровень подготовки абитуриентов, содержание образовательных программ, квалификация и мотивация деятельности профессорско-преподавательского состава, организация учебного процесса, технологии обучения, материально-техническое обеспечение образовательного процесса; воспитательная работа, учет потребностей рынка труда в выпускаемых специалистах и организация связей с работодателями, организация контроля образовательного процесса и его результатов, предоставление вузам большей самостоятельности в решении вопросов, касающихся самых различных областей их деятельности, связь вузов с общественностью.

Для ускорения протекающих в обществе инновационных процессов в рамках модернизации системы школьного, академического и профессионального образования, а также высшего образования необходимо обеспечить переход к использованию современных методов и технологий обучения, направленных на непрерывное развитие и дальнейшее совершенствование творческого мышления.

Важнейшим направлением развития инновационной деятельности является повышение качества содержания образовательных программ профессионального, общего и дополнительного образования, с учетом современного мирового уровня научных и технологических знаний, по приоритетным направлениям развития науки, техники и технологий, в ключевых областях естественных и точных наук, и в сфере подготовки управленческих кадров. Необходима поддержка на конкурсной основе учреждений школьного, академического и профессионального образования, внедряющих инновационные программы образования, с обеспечением целенаправленного формирования, выявления, апробации, и последующего распространения передовых методик преподавания и лучшей практики их работы, отвечающих задачам инновационного развития. Также следует поддерживать углубленное обучение по программам академического и профессионального образования, в том числе системы специализированных образовательных центров, интегрирующих фундаментальное и естественно-техническое образование, обеспечение полноценной доступности их для одаренной молодежи. В целях активизации инновационной деятельности необходимо расширить участие представителей высокотехнологичного бизнеса в формировании и реализации образовательных программ высших учебных заведений, обеспечить предоставление дополнительных налоговых преференций

**СЕКЦІЯ 3**  
**ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ЗАСАДИ**  
**ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ**

---

---

для малых инновационных предприятий, создающихся в целях коммерциализации интеллектуальной собственности вузов. Необходима поддержка как сохранившихся, так возникающих новых научных школ, объединяющих исследователей разных поколений, дальнейшая интеграция академической и вузовской науки. Для ускорения инновационных процессов необходимо создать в области фундаментальных и поисковых прикладных исследований единый университетско-академический комплекс, характеризующийся высокой внутренней мобильностью между научными образовательными организациями, широкой практикой совмещения преподавательской и исследовательской деятельности, за счет расширения числа научно-учебных лабораторий и научно-образовательных центров, специальных вузовских программ по привлечению студентов и аспирантов к практической научной и инновационной деятельности, за счет повышения инновационной активности как государства, так и хозяйствующих субъектов, путем институциональных преобразований в инновационной сфере через механизм расширения частно-государственного партнерства и стимулирования повышения вклада малого бизнеса и частного предпринимательства в развитие инновационной деятельности.

**Список использованных источников**

1. Андрейчиков, А. Стратегический менеджмент в инновационных организациях: системный анализ и принятие решений [Текст] : Учебник / А. В. Андрейчиков, О. Н. Андрейчикова. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 394 с.
2. О дополнительных мерах по стимулированию внедрений в производство инновационных проектов и технологий [Электронный ресурс] / Постановление Президента Республики Узбекистан от 15 июля 2008 года. – Режим доступа : <http://lex.uz>.



**Халиков Суюн**

к.э.н., доцент

**Саидова Дилдора**

к.э.н., доцент

Ташкентский государственный аграрный университет  
г. Ташкент, Узбекистан

## **НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН**

Инновационная деятельность является показателем научно-технического прогресса. Его ускорение состоит в качественном улучшении новшеств, а не в их количественном выражении. В связи с этим перед наукой ставятся важные государственные задачи на уровне открытий новых законов природы, выдающихся изобретений, которые бы вносили радикальные изменения в производство с целью получения новой продукции, отвечающей лучшим мировым образцам, обеспечивающим безопасность страны.

В Узбекистане с первых дней независимости республики уделялось серьезное внимание формированию инновационной системы, вопросам структурного обновления, опережающему развитию современных и высокотехнологичных производств. Буквально с нуля созданы абсолютно новые отрасли и высокотехнологичные производства, готовая продукция которых занимает сегодня достойное место на мировом рынке. Это- автомобилестроение, включая производство легковых, грузовых и специализированных машин, производство двигателей и основных комплектующих деталей, современное сельхозмашиностроение на основе освоения новых мировых моделей, нефтехимия и нефтегазовая промышленность, производство железнодорожных вагонов и бытовая электроника, фармацевтика и микробиология. «Именно благодаря серьезно продуманной стратегии структурных преобразований, масштабного строительства новых современных высокотехнологичных, инновационных предприятий, модернизации и обновления действующего производства доля промышленности в ВВП страны с 14 процентов в 1991 году выросла в наши дни почти до 25 процентов. В то же время удельный вес сельскохозяйственного производства сократился с 34 до 17 процентов» [1].

Для дальнейшего развития системы поддержки инновационной деятельности были приняты законы и постановления правительства республики. В них подчеркивается необходимость стимулирования внедрения инновационных проектов и технологий в производство, а также установления тесных кооперационных связей между научно-исследовательскими организациями и предприятиями отраслей реальной экономики, высокая роль ярмарок инновационных идей и проектов.

Для реализации перспективных научно-технических разработок требуются подъём экономики товаропроизводителей и господдержка в целях повышения



**СЕКЦІЯ 3**  
**ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ЗАСАДИ**  
**ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ**

---

---

платежеспособного спроса на научно-технические ресурсы. Необходимость господдержки вызывается особенностями экономики, потребностями его защиты от ценового диктата естественных монополий и монополизированных отраслей, а также потребностями финансирования мероприятий, направленных на преодоление технического и технологического отставания отечественного производства от развитых стран.

Поэтому приоритетными направлениями инновационной политики в системе организационно-экономических мер по совершенствованию внедрения научных достижений в производстве являются:

- государственная поддержка особо важных научных проектов и технологий, которые могут затрагивать интересы не отдельных предприятий, а целых отраслей в масштабе страны;

- создание условий, необходимых для ускорения внедрения научно-технических достижений, из которых на первое место выходит материально-техническое оснащение в соответствии с необходимостью ведения производства на научной основе, модернизация существующих производственных мощностей, оптимизация технологических процессов, внедрение высокотехнологичного оборудования и применение опыта индустрии со всего мира;

- создание технически оснащенной инженерной инфраструктуры агропромышленного производства (дилерские системы, фирменные технические центры, сервисные обслуживающие кооперативы и т.д.);

- совершенствование процесса стимулирования посредством создания побудительных интересов на всех уровнях разработки и внедрения в производство эффективных достижений науки и техники, ориентированных на решение социально-экономических проблем. При этом стимулирование должно охватывать все этапы инновационного процесса: от зарождения идеи и проведения фундаментальных и прикладных исследований до внедрения разработок в производство и получения определенного эффекта;

- совершенствование нормативного правового регулирования договорных отношений и обязательств между субъектами научно-технической и хозяйственной деятельности;

- совершенствование организационного механизма внедрения достижений НТП, прогнозирования и планирования этого процесса, разработка и осуществление различного рода специальных программ, направленных на его реализацию;

- для углубления и расширения интеграции науки и производства, создание межотраслевых научно-технических комплексов, научно-производственных объединений и систем, технополисов и технопарков;

- методическая, организационная, информационная, правовая, финансовая, кадровая и другие виды поддержки товаропроизводителей, субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства при освоении инновационных проектов;

- совершенствование системы повышения кадрового обеспечения и

интегрированных научно-производственных формирований, профессиональной ориентации молодежи, как базы для формирования высокотехнологичного производства, ориентированного на использование перспективных форм экономических отношений и применение новейших научно-технических разработок;

- создание единого механизма государственного регулирования информационного обслуживания в области результатов научно-технических работ, лицензионного обмена, единой государственной информационной системы “банк инноваций” с подсистемой “банк лицензий”; изменить отношение к механизму лицензионной торговли научно-технической продукцией, сделать его необходимой частью научно-технической стратегии министерств и ведомств различного уровня управления, научно-производственных объединений, предприятий, учитывающей как интересы отдельного предприятия или отрасли, так и в целом интересы страны в повышении научно-технического уровня производства;

- отказ от устаревших производств и предприятий, продукция которых уже сейчас не вызывает никакого интереса и на международном, и на внутреннем рынке, строительство современных предприятий и высокотехнологичных комплексов – локомотивов экономического роста и одновременно последовательная реализация программы модернизации базовых отраслей и необходимой инфраструктуры.

Результатом будет повышение качества управления и контроля бизнес-процессов, а также производственные мощности, которые отвечают современным промышленным стандартам безопасности.

Несомненно, ориентация мер на активизацию инновационной деятельности позволит стабилизировать экономическое положение в стране, осуществить прогрессивные структурные сдвиги в экономике, создать серьезные конкурентные преимущества предприятиям и необходимый потенциал для повышения качества экономического роста.

#### **Список использованных источников**

1. Каримов, И. А. Доклад Президента Ислама Каримова на торжественном собрании, посвященном 22-й годовщине принятия Конституции Республики Узбекистан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www. press-service.uz](http://www.press-service.uz).



**Чернышева Вероника**

студентка

*Научный руководитель: к. э. н., доцент Зазерская В. В.*

Брестский государственный технический университет

г. Брест, Республика Беларусь

## ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В условиях модернизации отечественной экономики особо значимой становится активизация инвестиционной деятельности белорусских предприятий. Определяя масштабы, темпы роста и уровень конкурентоспособности предприятий, она способствует макроэкономической стабилизации хозяйственной системы общества и ускорению ее перехода к качественно новой ступени развития.

Проблема привлечения инвестиций в Беларуси всегда была ключевым вопросом и для власти, и для бизнеса. В момент экономических потрясений и в посткризисный период эта проблема становится еще более актуальной.

Рассмотрим особенности инвестиционной деятельности в Республике Беларусь за период с 2011-2015 года (табл. 1). Так, с 2011 - 2014 гг. в стране наблюдается рост объемов инвестиций в основной капитал, однако на фоне общей макроэкономической стагнации в 2015 году прослеживается снижение инвестиционной активности. В частности, в 2015 году в Республике Беларусь всего использовано 210,3 трлн. руб. инвестиций в основной капитал, что составляет 82,5% к уровню 2014 года. Технологическая структура инвестиций в основной капитал отражает направление большей части инвестиционных ресурсов на строительно-монтажные работы. В 2015 году их удельный вес в общем объеме инвестиций составил 54,0%. Доля инвестиций в активную часть основных средств (машины, оборудование, транспортные средства) составила 34,7% от общего объема инвестиций.

*Таблица 1*

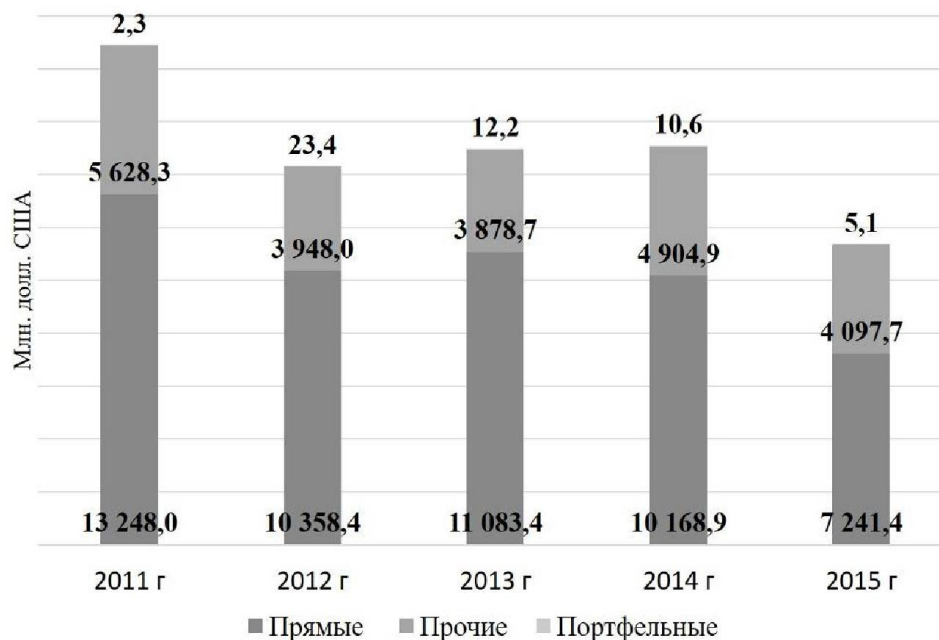
### Динамика инвестиций в основной капитал в Республике Беларусь за период 2011 – 2015 гг.

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015
Инвестиции в ОК (в фактически действовавших ценах; трлн. руб.)	98,7	154,4	209,6	225,3	210,3
в том числе:					
строительно-монтажные работы	44,4	76,2	109,2	123,7	113,6
машины, оборудования, транспортные средства	44,7	63,6	77,2	76,4	73,0
прочие работы и затраты	9,6	14,6	23,2	25,2	23,7
Индексы инвестиций в ОК (в сопоставимых ценах; в % к предыдущему году)	117,9	88,3	109,3	94,1	82,5

*Примечание: Собственная разработка на основании [1].*

В Республике Беларусь за рассматриваемый период не наблюдается существенного изменения структуры источников финансирования инвестиций в основной капитал. В тоже время, в 2015 году удельный вес инвестиций за счет средств населения увеличился в 2 раза по сравнению с 2011 годом и составил 12%. Удельный вес кредитов и займов банков в общем объеме инвестиций уменьшился с 35,8% в 2011 году до 26,2% в 2015 году. Такая тенденция говорит о том, что кредиты являются дорогим источником финансирования инвестиций для предприятий. В свою очередь, обеспечение расширенного воспроизводства, освоение нового оборудования и технологий, а для многих предприятий и выход из кризиса является невозможным без привлечения дополнительных источников инвестирования.

За период с 2011-2015 гг. в стране намечается тенденция к уменьшению объемов иностранных инвестиций в реальный сектор. Так, в 2015 году по сравнению с 2011 годом объем иностранных инвестиций уменьшился на 7534,4 млн. долл. США или на 39,9 %. В 2015 году иностранные инвесторы вложили в реальный сектор экономики РБ (без банков) 11 344,2 млн. долл. США, что на 24,8 % меньше чем в предыдущем году. Из них прямые инвестиции составили 7241,4 млн. долл. США (63,8% от общего объема), портфельные – 5,1 млн. долл. США, прочие – 4097,7 млн. долл. США (рис. 1). Наиболее привлекательными секторами для иностранных инвесторов в 2015 году стали промышленность, финансовая сфера и недвижимость.



**Рис. 1. Инвестиции в Республику Беларусь из-за рубежа в 2011–2015 гг.**

*Примечание: собственная разработка на основании [1].*

Поэтому для улучшения инвестиционной привлекательности Республики Беларусь необходимо принимать меры по:

- дальнейшему совершенствованию законодательной базы и системы налогообложения;

**СЕКЦІЯ 3**  
**ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ЗАСАДИ**  
**ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ**

---

---

- стимулюванню притока капітала транснаціональних корпорацій;
- більш повному використанню можливостей СЭЗ;
- содействию привлечення іноземних інвестицій в реалізацію проектів з застосуванням передових зарубіжних технологій і менеджмента;
- розширенню інвестиційного потенціалу банківського сектора за рахунок залучення зовнішнього капітала і засобів домашніх господарств;
- кадровому забезпеченню реалізації інвестиційної стратегії.

**Список використаних джерел**

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь 2016 г. [Текст] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь; ред. И. В. Медведева [и др.]. – Минск : [б. и.], 2016. – 518 с.



**Чорна Марія**

студентка

**Борик Ольга**

викладач

Тернопільський інститут соціальних та інформаційних технологій  
м. Тернопіль

**ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РОЗВИТОК**  
**ПІДПРИЄМСТВ**

В умовах сучасних ринкових відносин і посилення конкуренції усе більшого значення для розвитку економіки країни та для успішної фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання набувають інноваційні технології, які передбачають створення і використання принципово нової продукції або надання послуг.

Одним із найскладніших явищ, що визначає економічне зростання, розвиток і стійкість фінансово-господарської діяльності будь-якого підприємства виступають інновації [1].

Основною метою підприємств, які займаються будь-якою галуззю виробництва має бути розширення сфери своєї діяльності для більш ефективного функціонування, отримання в результаті своєї діяльності високих прибутків та підвищення своєї конкурентоздатності на ринку. Для досягнення цього підприємство має стати на інноваційний шлях розвитку, під яким розуміють створення або використання інноваційних технологій.

Підприємства, які займаються впровадженням інноваційних технологій стикаються із певною кількістю проблем. По-перше, в умовах динамічного розвитку виробничих технологій дуже складно зробити вибір, які саме технології

необхідні для ефективного функціонування підприємства. По-друге, підприємства все частіше постають перед вибором – чи закуповувати технологію на ринку або впроваджувати свої власні розробки. По-третє, сама технологія стає джерелом доходу, тому підприємства повинні вирішувати, чи просувати свої розробки на ринок або використовувати їх тільки у своїй діяльності.

Головною умовою для інноваційного розвитку будь-якого підприємства є усвідомлення керівництва в необхідності впровадження інновацій. В той же час значна частина вітчизняних дослідників обґрунтовують положення, що саме неготовність керівництва та працівників підприємств ставати активними учасниками й творцями інноваційного процесу спричинила неспроможність та неготовність підприємств до інновацій [2].

Головна мета діяльності будь-якого підприємства або організації, що функціонують в умовах ринкової економіки, полягає в максимізації прибутку. Виділимо ряд основних напрямків, що забезпечують підприємству максимальний прибуток [3, с. 149–150].

По-перше, це розширення номенклатури реалізованої продукції (надання послуг). Розширення номенклатури можливе тільки за двома напрямками:

- за рахунок випуску нової продукції (продукція яка раніше не вироблялась на даному підприємстві);

- за рахунок вдосконалення (модифікації або модернізації) вже існуючої продукції або наданої послуги. Ці два напрямки, безпосередньо пов'язані з інноваційною діяльністю тому, що сукупність робіт пов'язаних з розробкою, освоєнням і поліпшенням вже виробленої продукції, за своєю суттю є інноваційною діяльністю.

По-друге, максимізація ціни, за якою реалізується продукція або надається послуга. Одним із способів, за допомогою якого підприємства можуть забезпечити монопольне становище на ринку або попит на продукцію, та безпідставно завищувати ціну на її реалізацію є здійснення інноваційної діяльності. Іншими словами, інноваційна діяльність дозволяє підприємствам в певних умовах зайняти монопольне становище на ринку з усіма наслідками, що випливають звідси, з точки зору збільшення прибутку підприємства через підвищення ціни реалізації продукції та послуги.

По-третє, максимізація обсягів реалізації продукції або послуги. Виділяємо два основних напрями: збільшення обсягів реалізації старої продукції, яка вже випускалася на даному підприємстві і впровадження нової продукції. Для того, щоб збільшити обсяг реалізації старої продукції необхідно провести певний комплекс маркетингових заходів, які спрямовані на стимулювання збуту продукції, це перш за все вихід на нові ринки із старою продукцією (для даного підприємства). Також за рахунок підвищення споживчої привабливості продукції такої як якість продукції, ціна і додаткові функції продукції. Отже, діяльність яка пов'язана з підвищенням якості продукції, що випускається, а також надання їй нової функції є інноваційною. Таким чином, за рахунок відповідних інноваційних змін досягається збільшення обсягів реалізації продукції чи послуг.

**СЕКЦІЯ 3**  
**ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ЗАСАДИ**  
**ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ**

---

---

Найбільш значний вплив на нашу думку, мають технологічні інновації. Вони є елементом, який пов'язує між собою всі інші види інновацій. При застосуванні нових матеріальних ресурсів та достатньої науково-технічної бази, нова прогресивна технологія виробництва дозволяє створити новий продукт або вдосконалити (модифікувати або модернізувати) існуючий.

Технологічні нововведення - це зміни, перш за все, у засобах і методах організації виробництва. Технологічні інновації - нові технології виробництва традиційних, удосконалених чи принципово нових продуктів, упровадження інформаційних систем, нових джерел енергії.

Технологічні інновації впливають і на організаційно-управлінські інновації. Використовуються нові методи управління підприємством, організаційна структура стає більш гнучкою а стиль керівництва - демократичним. Нова технологія виробництва, яка ґрунтується на використанні нових ресурсів чи значно удосконалених аналогів, або ж спрямована на більш ефективний видобуток старих ресурсів чи на видобуток принципово нових обумовлена впливом технологічних інновацій на ресурсні.

Отже, особливе місце займають технологічні інновації, бо вони дозволяють як модифікувати традиційні продукти, так і створювати абсолютно нові. Технологічні інновації впливають на організаційно-управлінські, ресурсні та ринкові інновації, всі ці види інновацій є взаємопов'язаними. Підприємство, яке впроваджує технологічні інновації, орієнтується на нові ринки збуту та виходить за межі національного рівня на міжнародний.

**Список використаних джерел**

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.
2. Корінько, Н. Д. Інновації у діяльності суб'єктів господарювання [Текст] / Н. Д. Корінько // Актуальні проблеми економіки. – 2009.
3. Літвиненко, М. В. Інноваційна діяльність підприємства як джерело підвищення прибутку [Текст] / М. В. Літвиненко, І. В. Кедревич // Вісник НТУ (ХПИ). – №7. – 2011. – С. 148-151.



**СЕКЦІЯ 4**  
**ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ**  
**СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА**

**Грицина Леся**

к.е.н., доцент

Хмельницький національний університет

м. Хмельницький

**СТАЛИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ: СУТНІСНІ  
ХАРАКТЕРИСТИКИ**

У науковій літературі паралельно використовуються такі терміни як «сталість підприємства» та «стійкість підприємства», «стійкий розвиток підприємства» та «сталий розвиток підприємства». Розгляд підходів до визначення понять «стійкість підприємства» та «сталості підприємства» засвідчує, що науковці [1-4] переважно чітко не розмежовують дані поняття підкреслюють економічну або фінансову складову даного процесу (перевищення доходів над витратами, досягнення рентабельності діяльності, фінансової стійкості, уникнення банкрутства тощо), та прирівнюють її до стану динамічної рівноваги (здатності реагувати на зміну середовища, адаптуватись до них та продовжувати рух до намічених цілей). Однак, на наш погляд, ці два поняття не зважаючи на певну схожість не є ідентичними. Так, стійкість підприємства є його станом на конкретний момент часу або період, тобто носить дискретний характер, і може виражатись через сукупність економічних та фінансових показників. Сталість підприємства це його здатність реагувати на виклики зовнішнього та внутрішнього середовища, тобто здатність підтримувати стійкість. Відповідно, будь-яке стає підприємства є стійким, однак стійке підприємство необов'язково є сталим.

При цьому вітчизняні вчені [5-7] розглядають «стійкий розвиток підприємства» як: певний сприятливий виробничо-фінансовий стан, що фактично прирівнює його до поняття «стійкість підприємства»; здатність до розвитку при зміні умов зовнішнього та внутрішнього середовища; якісну зміну діяльності підприємства.

Поєднання останніх двох підходів, на наш погляд, і дозволяє якнайповніше визначити зміст поняття «стійкий розвиток підприємства», тобто як здатність до здійснення та якісного вдосконалення виробничо-господарської діяльності підприємства як відповідь на зміну умов зовнішнього та внутрішнього середовища – це в сучасних умовах шлях до «сталості підприємства».



Що ж стосується поняття «сталий розвиток підприємства», то як свідчить проведене дослідження, думки вчених з цього приводу розділились. Прихильники першого підходу [8, 9] ставлять знак рівності між «стійким» та «сталим» розвитком підприємства, ігноруючи базові характеристики ідеї сталості – досягнення балансу між економічною, соціальною та екологічними сферами функціонування підприємства. Натомість представники другого [10, 11] роблять акцент на системності розвитку підприємства, інтегрованості окремих аспектів прояву його діяльності (економічної, соціальної та екологічної) у єдине ціле. На наш погляд, дотримання саме другого підходу дозволяє чітко розмежувати зміст «сталого» та «стійкого» розвитку підприємства, визначити їх зв'язок та підпорядкованість.

В контексті визначення більш чітких меж між поняттями «сталий» та «стійкий» розвиток підприємства розглянемо дворівневий підхід до визначення сталого розвитку підприємства, якого дотримуються Квятковська Л.А. та Телешевська С.М. [12, 13]. Так, Квятковська Л.А. [12] пропонує розмежовувати сталий розвиток підприємства у поточному періоді та у динаміці, що відповідає ідеї Телешевської С.М. [13] щодо розгляду сталого розвитку як стану та як процесу, відповідно.

Таким чином, проведені дослідження показують, що серед науковців точиться дискусія щодо багаторівневості сталого розвитку підприємства, однак, на наш погляд, для усунення суперечностей необхідно змінити акценти при проведенні дослідження. Так, доцільніше виділяти процес сталого розвитку (як шляху досягнення нової парадигми діяльності підприємств) та стан сталого розвитку (як кінцевий результат пройденого шляху).

При цьому, щоб визначити сутність сталого розвитку підприємства як процесу (шляху досягнення результату), необхідно згадати деякі базові характеристики самої концепції сталого розвитку. По-перше, сама ідея сталості розвитку підриває фундаментальну основу сучасної традиційної економіки – необмеженості економічного зростання, при якій головним обмежуючим фактором економічного зростання як нескінченної величини є рівень наявності (досяжності) основних факторів виробництва. По-друге, основа досліджуваної концепції – це пошук гармонії між потребами людства, наявними благами та бажаннями, які реалізуються через споживання. Фактично проблема сталого розвитку – це проблема усвідомленого вибору, який дозволяє гармонізувати потреби, бажання та наявні блага. Якщо ж розглянути цю ідею на рівні підприємства, то сталий розвиток підприємства (як шлях) може бути представлений як процес усвідомленого вибору власниками та керівництвом підприємства напрямів його діяльності, що ґрунтується на забезпеченні соціальної, екологічної та економічної результативності, та здійснюється під впливом змін середовищ функціонування підприємства.

#### **Список використаних джерел**

1. Телешевська, С. М. Проблеми управління сталим розвитком у сучасних умовах на вітчизняних підприємствах [Текст] / С. М. Телешевська // Вісник

Хмельницького національного університету. – 2011. – Вип. №3, Т.1 – С. 71-74.

2. Андрійчук, О. П. Управління економічною стійкістю підприємства [Текст] / О. П. Андрійчук, С. А. Бурій // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 6. – Т. 1. – С. 100-102.

3. Арєф'єва, О. В. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи з її забезпечення [Текст] / О. В. Арєф'єва, Д. М. Городянська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8(86). – С. 83-90.

4. Василенко, А. В. Менеджмент устойчивого розвитку підприємств: [монографія] [Текст] / А. В. Василенко. – К.: Центр учебной литературы, 2005. – 648 с.

5. Сучасні проблеми розвитку національної економіки і шляхи їх розв'язання: Колективна наукова монографія [Текст] / За наук. ред. д.е.н., проф. М. М. Єрмошенка. – К.: Національна академія управління, 2008. – 452 с.

6. Гамалій, В. Ф. Дослідження стійкості функціонування промислово економічних систем [Текст] / В. Ф. Гамалій, І. В. Ніколаєв // Вісн. екон. науки України. – 2008. – № 1. – С. 14-17.

7. Фещур, Р. В. Економічна стійкість підприємства – становлення понятійного базису [Текст] / Р. В. Фещур, Х. С. Баранівська // Проблеми економіки та управління. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – №684. – С. 284-290.

8. Семенюк, О. М. Алгоритм комплексної оцінки рівня сталого розвитку підприємства [Текст] / О. М. Семенюк // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 6. т. 2. – С. 186-189

9. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ, В. Л. Аналіз методів визначення рівня нестабільного розвитку підприємств [Текст] / В. Л. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2014. – № 32 (1075). – С. 78-88.

10. Мельник, А. Реалізація концепції сталого розвитку: місце та роль підприємства [Текст] / А. Мельник // Схід. – 2015. – № 8. – С. 35-40.

11. Наконечна, Н. В. Фінансово-економічні проблеми забезпечення сталого розвитку підприємств України [Текст] / Н. В. Наконечна // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. серія економічна. – 2013. – Вип. 2. – С. 286-293.

12. Квятковська, А. Реалізація принципів концепції сталого розвитку в діяльності підприємства [Текст] / А. Квятковська // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 1. – С. 85-89

13. Телешевська, С. М. Проблеми управління сталим розвитком у сучасних умовах на вітчизняних підприємствах [Текст] / С. М. Телешевська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – Вип. №3, Т.1 – С. 71-74.



**Королева Наталия**

к.э.н.

г. Мариуполь

**Левченко Александр**

к.э.н., доцент

Белгородский государственный технологический университет

им. В.Г. Шухова

г. Белгород, Россия

## **ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ ЭКО-ГОРОДОВ В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ ЦЕЛЕЙ ООН В ОБЛАСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ**

В 2014 году специалисты главного офиса ООН в Нью-Йорке опубликовали отчет о результатах достижения целей развития тысячелетия «The Millennium Development Goals Report 2014» [1]. В нем отмечается, что по сравнению с 1990 годом крайнюю нищету удалось сократить в два раза. Если в 1990 году почти половина населения развивающихся регионов жили на менее, чем 1,25 долл. в день, то к 2010 году этот показатель составил 22%, что соответствует уменьшению численности людей, живущих в условиях крайней нужды, на 700 млн. чел. К 2012 году численность детей в возрасте до пяти лет, страдающих от хронического недоедания, сократилась с 40% (1990 г.) до 25% [1]. В то же время, в целях развития ООН до 2030 года приводятся данные о том, что ежегодно во всем мире образуется 3 млрд. тонн пищевых отходов, при этом 1 млрд. человек страдает от недоедания, в том числе 162 млн. детей в возрасте до пяти лет, и 1 млрд. человек голодает [2]. За период с 1990 по 2012 годы доступ к питьевой воде получили 2,3 млрд. чел. По состоянию на 2012 год 89 % населения планеты имели доступ к источнику питьевой воды [1]. Тем не менее, доступ к пресной воде по-прежнему отсутствует у одного миллиарда человек [2]. Перечисленные факты составляют далеко не полный перечень современных проблем человечества, требующих безотлагательного решения. Практический опыт свидетельствует о недостаточной эффективности достижения целей развития тысячелетия и приоритетов других стратегий и планов долгосрочного развития. Это актуализирует проблему научного поиска технико-технологических, организационных, финансовых и других способов достижения целей устойчивого развития для всех жителей планеты.

Согласно Концепции устойчивого развития населенных пунктов Украины [3], устойчивое развитие населенных пунктов – это экономически, экологически и социально сбалансированное развитие сельских и городских поселений, направленное на раскрытие их экономического потенциала, создание полноценной среды для нынешних и будущих поколений на основе рационального использования ресурсов, реструктуризации предприятий, их технологического переоснащения, совершенствования транспортной,

производственной, социальной, инженерной, коммуникационно-информационной, экологической инфраструктуры, обогащения биологического разнообразия, улучшения условий отдыха, труда и жизни в целом.

В проекте Закона Украины «О концепции перехода Украины к устойчивому развитию» последнее определяется как развитие общества, при котором удовлетворение потребностей нынешних поколений не должно ставить под угрозу возможности будущих поколений удовлетворять свои потребности, для чего необходимо согласование экологических, экономических и социальных условий и культурного наследия [4].

В качестве целей развития до 2030 года ООН утверждены развитие устойчивых городов и населенных пунктов, ответственное производство и потребление и использование партнерства для достижения указанных целей [5]. Современная концепция эко-городов основывается на двух составляющих: эко-производство и эко-потребление. Под эко-производством понимается использование безвредных для окружающей среды технологических и логистических процессов создания продукции и услуг для конечного использования при сохранении разумной рентабельности производства за счет внедрения прогрессивной техники, технологий и высококвалифицированных специалистов. Эко-потребление представляет собой такую модель удовлетворения потребностей людей, при которой потребности основываются на действительных, жизненно важных нуждах, а не навязанных извне рекламой и маркетингом ложных желаниях, которые не являются потребностями. Переход к эко-производству и эко-потреблению требует оздоровления сознания и мировоззрения собственников бизнеса, представителей политической элиты, городского и сельского населения.

Устойчивое потребление и производство предполагают стимулирование эффективности использования ресурсных и энергетических потоков; строительство устойчивой инфраструктуры; обеспечение экологически безопасных рабочих мест с достойной оплатой труда; предоставление свободного доступа к основным социальным услугам; повышение качества жизни для всех. Устойчивое потребление и производство позволяют производить бóльшие объемы более качественной продукции и услуг меньшими средствами. Ядром формирования эко-городов и населенных пунктов является научно-производственный потенциал инженеров и архитекторов. Одним из ключевых производственных звеньев эко-городов являются эко-индустриальные парки – бизнес-партнерства предприятий, а также бизнеса и государства с целью повышения эффективности использования ресурсов, повышения производительности без нанесения вреда экологии. Улучшение качества городского пространства и управления ресурсными потоками возможно на основе организационных инноваций и вовлечения мощного научно-технического инженерного потенциала.

Среди наиболее известных проектов успешного создания эко-городов следует отметить безуглеродный город Масдар в окрестностях Абу-Даби (ОАЭ), китайско-сингапурский межправительственный проект строительства эко-полиса Тианжин в

150 км от Пекина, а также инициативы проектирования отдельных эко-районов в границах существующих городов (Гамбурга (Германия), Гётеборга (Швеция), Окленда (Уаитакере, Новая Зеландия), Quay Valley (Калифорния, США), бизнес-округ Сондо (Южная Корея) и др. Общеизвестными мировыми эталонами в области «зеленого» строительства являются стандарты Великобритании (BREEAM) и США (LEED). В настоящее время строительство эко-городов еще не стало повсеместной практикой и доступно преимущественно финансово сильным государствам-лидерам в производстве техники и технологий. Однако тенденция создания эко-городов как части стратегии устойчивого развития территорий характеризуется стабильной позитивной динамикой. Из года в год растет количество стран, правительства которых утвердили законодательную базу и реализуют долгосрочные планы в области экологически безопасного производства и потребления.

#### **Список использованных источников**

1. The Millennium Development Goals Report 2014 [Электронный ресурс] / United Nations. New York, 2014. – 56 р. – Режим доступа : <http://www.un.org/millenniumgoals/2014%20MDG%20report/MDG%202014%20English%20web.pdf> (Дата обращения: 01.04.2017).
2. Цель 12: Обеспечение перехода к рациональным моделям потребления и производства [Электронный ресурс] / Организация Объединенных Наций. – Режим доступа : <http://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/issues/prosperity/sustainable-consumption-production/> (Дата обращения: 01.04.2017).
3. Концепція сталого розвитку населених пунктів [Електронний ресурс] / Верховна Рада України ; Постанова від 24.12.1999 № 1359-XIV. – Режим доступа : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1359-14> (Дата звернення: 01.04.2017).
4. Проект Закону України «Про Концепцію переходу України до сталого розвитку» [Електронний ресурс]. – Режим доступа : [http://cgntb.dp.ua/menu\\_552.html](http://cgntb.dp.ua/menu_552.html) (Дата звернення: 01.04.2017).
5. Графкина, М. В. Теоретические положения эколого-энергетического мониторинга состояния окружающей среды [Текст] / М. В. Графкина, Б. Н. Нюнин, Е. Ю. Свиридова // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. – 2015. – №1. – С. 192-195.



**Мамулашвили Леила**

академічний доктор економіки, професор

**Сосанидзе Мака**

академічний доктор економіки, асоційований професор

Горійський державний університет.

г. Гори, Грузія

## **«ЗЕЛЕНАЯ» ЭКОНОМИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ**

«Зеленая» экономика – это экономика, которая повышет благосостояние людей и обеспечивает социальную справедливость, поскольку она является той моделью экономического развития, которая основывается на устойчивом развитии и знании экологической экономики. Отличие «зеленой» экономики от других отраслей экономики заключается в том, что она дает точную оценку экономической стоимости природного капитала страны. «Зеленая» экономика создает зеленые рабочие места, обеспечивает устойчивое экономическое развитие и снижает загрязнение окружающей среды, глобальное потепление, деградацию окружающей среды и препятствует истощению природных ресурсов. «Зеленая» экономика стимулирует и мотивирует бизнес на производство зеленого продукта и услуг. «Зеленый» бизнес, также как и обыкновенный бизнес стремится максимизировать прибыль, но, ориентируясь на долгосрочную прибыль, он имеет преимущества, среди них – последовательное и устойчивое внедрение современных методов, больше знаний, информации и средства планирования. С позиций настоящего времени становится очевидным, что в условиях роста численности населения в мире и дефицита природных ресурсов, страны, которые более быстро внедряют в повседневную жизнь принципы «зеленой» экономики, станут более конкурентоспособными и достигнут социального равенства.

«Зеленая» экономика не проводит грань между государством и частным сектором. Она стремится найти альтернативу экономическим решениям. Главным регулятором «зеленой» экономики является не государство или частный бизнес, а общество, которое выбирает и сам управляет ею. По мнению многих специалистов «зеленая» экономика охватывает шесть главных сектора:

Возобновляемая энергия (солнечная, ветровая, геотермальная, морская, в том числе энергия волн, биогаза, тепловая энергия); Зеленые здания (зеленые модификаторы энергии, зеленые продукты и материалы); Чистый транспорт (альтернативное топливо, общественный транспорт, гибридные и электротранспортные средства); Водный менеджмент (очистные системы воды и дождевой воды, ландшафт внутренних вод, использование воды); Менеджмент отходов (утилизация, использование материалов муниципальных отходов, улучшение плодородия почвы, очистка почвы); Земельный менеджмент (органическое сельское хозяйство, урбанические леса и парки, лесоразведение).

Озеленение экономики в значительной мере способствует оздоровлению экономики, созданию новых рабочих мест, устранению социальной

несправедливости и экологических проблем. Для наглядности представляем пример нескольких развивающихся стран, где «зеленая» экономика успешно была внедрена:

**Возобновляемая энергия в Китае.** В Китае успешно используются возобновляемые источники энергии. Значительный объем инвестиций направляется в эту сферу. Правительство Китая надеется, что к 2020 году приблизительно 16 % основной энергии получат от возобновляемых источников энергии.

**Экологически чистая инфраструктура в Индии:** Министерством урбанического развития Индии осуществляется специальная программа, направленная на создание и улучшение экологически чистой инфраструктуры.

**Органическое хозяйство на Кубе:** Из-за эмбарго США против Кубы на острове наблюдается нехватка нефти, пестицидов и удобрений. Поэтому хозяйства сами заботятся о собственной продукции. Из-за указанных экономических факторов они ведут еще более «зеленое хозяйство».

В период глобального экономического кризиса, в рамках программы Организации Объединенных Наций по окружающей среде государствам рекомендовано трансформироваться в «зеленую» экономику. Созданы пакеты экономического стимулирования, предусматривающие несколько компонентов: переход на возобновляемую энергию; увеличение устойчивых транспортных средств; поддержка устойчивого сельского хозяйства и органического производства; улучшение экологической инфраструктуры.

Одно очевидно, что «зеленая» экономика не является абстрактной концепцией, это реальность, ведущая к созданию новых рабочих мест и экономическому росту. «Зеленая» экономика активно распространяется по всему миру и необходимо, чтобы все страны включились в этот непрерывный процесс. Только на исследования и развитие Евросоюз увеличил бюджет на 300 процентов. В 2010 году в Китае на финансирование чистой энергии выделено 34 миллиарда долларов США. Соответственно Китай опередил США и вышел на первое место в мире по объему инвестиций в возобновляемые энерготехнологии. Великобритания оказалась на третьем месте, затем идут Испания и Бразилия.

Как показывают текущие тенденции, многие страны мира активно стремятся к внедрению «зеленой» экономики, поскольку «зеленая» экономика является бизнес-возможностью 21 века. Исходя из того, что численность населения мира постоянно увеличивается на фоне уменьшения объема природных ресурсов, внедрение «зеленой» экономики актуально как никогда. По информации Министерства экономики Грузии зеленый рост для Грузии – это открытие ее большого природного, культурного и человеческого капитала для новых бизнес-возможностей, которые являются движущей силой экономического роста и развития.

Инициатива зеленого роста – последующий шаг на пути устойчивого экономического развития, способствующий как росту экономики и борьбе с бедностью, так и защите глобальных общественных благ (напр. посредством

сохранения биоразнообразия и борьбы с климатическими изменениями). Все это будет осуществляться в рамках существующей экономической политики, предусматривающей ориентированную на частный сектор политику и недискриминационный подход.

Главной идеей зеленого роста являются новые шаги на пути экономического развития, что способствует борьбе с бедностью и безработицей, а также защите общих общественных благ (напр. климата). Зеленый рост должен осуществляться в рамках существующих государственных программ и политики. Грузия располагает разнообразными ресурсами для внедрения «зеленой» экономики и создания лучшего, более безопасного будущего своего населения. «Зеленая» экономика подразумевает использование солнечной, ветровой, биотермальной энергии и энергии биомасс, что само по себе является важнейшим условием оздоровления окружающей среды.

#### **Список использованных источников**

1. Программа Организации Объединенных Наций по окружающей среде. Отчет по «зеленой» экономике [Текст]. – 2010. – С. 22-27.
2. Навстречу «зеленой» экономике. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [https://web.unep.org/greeneconomy/sites/unep.org/greeneconomy/files/publications/ger/GER\\_synthesis\\_ru.pdf](https://web.unep.org/greeneconomy/sites/unep.org/greeneconomy/files/publications/ger/GER_synthesis_ru.pdf) (дата обращения 23.03.2017).
3. Развитие навстречу «зеленой» экономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.un.org/development/desa/ru/news/ecosoc/development-green-economy.html> (дата обращения 26.03.2017).
4. Международный журнал о «зеленой» экономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.greenecomonomics.org.uk/page29.html> (дата обращения 26.03.2017).





**Прокопенко Тетяна**

студентка

*Науковий керівник: старший викладач Хінальська Т.Р.*  
Львівський торговельно-економічний університет  
м. Львів

## ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ЗАБРУДНЕННЯ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПОБУТОВИМИ ВІДХОДАМИ

Світова практика показує, що в останнє десятиріччя в суспільстві загострилися проблеми забруднення навколишнього середовища, що пов'язані з відходами, які виділяють промисловість, сільське господарство, транспорт та комунально-побутове господарство. На сьогодні показники утворення відходів становлять понад 220 – 250 кг/рік на одну особу, а у великих містах сягають навіть до 330 – 380 кг/рік; загальна маса цих відходів складає 13,0 млн. тонн на рік і ця цифра зростає. На сьогоднішній день кількість полігонів та сміттєзвалищ в Україні становить близько 4,5 тисяч, тільки у Львівській області їх більше 400, а несанкціонованих сміттєзвалищ – більше 35 тисяч. Серед європейських країн Україна посідає перше місце за рівнем шкідливого впливу полігонів на природу. Накопичення промислових та побутових відходів створює ряд негативних екологічних ефектів і негативно впливає фактично на всі компоненти довкілля. Така проблема є одночасно глобальною, локальною і регіональною.

Не менш гострою, ніж у попередні роки, залишається проблема екологічно безпечного збирання, видалення твердих побутових відходів. Для вирішення проблем поводження з побутовими відходами в області діє програма поводження з твердими побутовими відходами на період 2007-2016 роки. На території області обліковано 367 сміттєзвалищ загальною площею понад 200 га (таблиця 1). Більшість сміттєзвалищ влаштовані без проектів на їх будівництво і роботу. Переважна більшість сміттєзвалищ працює в режимі перевантаження, тобто з порушенням проектних показників щодо обсягів накопичення відходів. На багатьох сміттєзвалищах відсутні системи захисту ґрунтових вод, вилучення та знешкодження фільтрату, наявні прояви спалювання та самозаймання відходів, недостатнє перешарування відходів інертними матеріалами. На даний час в області відсутні сміттєпереробні та сміттєспалювальні заводи. Це призводить до швидкого заповнення наявних сміттєзвалищ, площа яких постійно зростає.

*Таблиця 1*

### Об'єкти з побутовими відходами на території Львівської області

№ з/п	Назва одиниці адміністративно-територіального устрою регіону.	Кількість	Площі під твердими побутовими відходами, га
1.	Бродівський	60	32
2.	Буський	1	-
3.	Городоцький	33	8
4.	Дрогобицький	2	1,2
5.	Жидачівський	17	29,46

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ  
В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ**

*Продовження табл. 1*

6.	Жовківський	2	-
7.	Золочівський	1	17,25
8.	Кам'янка-Бузький	25	40,13
9.	Миколаївський	3	1,5
10.	Мостиський	26	24,05
11.	Перемишлянський	25	12,3
12.	Пустомитівський	9	2
13.	Радехівський	29	13,16
14.	Самбірський	15	20,15
15.	Сколівський	2	1,45
16.	Сокальський	67	55,66
17.	Старосамбірський	46	21,65

За кошти обласного екологічного фонду проводиться будівництво, реконструкція та облаштування полігонів твердих побутових відходів в області та здійснюються інші заходи щодо зменшення негативного впливу твердих побутових відходів на довкілля. Так, для впровадження системи екологічно безпечної та роздільної збирання, зберігання та вивезення твердих побутових відходів, в рамках обласної програми у 2015 році з обласного фонду ОНПС заплановано фінансування в сумі 1 010,0 тис. грн. на закупівлю спецавтомобілів для збирання та транспортування ТПВ (сміттєвозів) для міст, селищ та сіл області.

Більшість вчених розглядають екологічну безпеку на рівні регіону чи держави або ж певних територій із несприятливою екологічною ситуацією. Досліджуються фактори екологічної безпеки та наслідки впливу екологічних загроз на населення. Однак практично поза увагою науковців залишилася проблема формування екологічної безпеки великого міста із соціально-економічного погляду.

Міське сміттєзвалище розташоване в с. Грибовичі експлуатується з 1959 року. Площа звалища – 33,3 га, висота – 45 м, середньорічний вивіз відходів складає 1,050 тис. м куб. Львівське сміттєзвалище потрапило до переліку ста найбільш екологічно небезпечних об'єктів України. Тут мертвим вантажем роками лежать 8,4 млн тонн відходів, стічні води зі сміттєзвалища не проходять очищення, і через це в них фіксують перевищення гранично допустимих норм шкідливих речовин у сотні й тисячі разів. Попри численні заборони обласної санітарно-епідеміологічної станції експлуатація сміттєзвалища в Грибовичах і далі продовжується.

Після того, як Львівський експериментальний нафтомаслозавод почав зливати в Грибовичах відходи нафтопереробного процесу, утворилось п'ять озер кислих гудронів, які не зберігалися відповідно до вимог технологічного процесу. Два з них просто засипали, а рівень гудронів в озерах, що залишились, постійно змінюється. Це свідчить лише про те, що надзвичайно шкідлива суміш, разом з підземними водами, рухається в сторону Львова. Зокрема, так і не функціонує станція переробки інфільтратів, відбувається забруднення землі та водних ресурсів.

Для вирішення екологічно-економічної проблеми в с. Грибовичі у 2016 році долучилася волонтерська група з проектом «Дрон погляд», яка представила дрон-

відео. Більшість з них не були оприлюднено раніше. Цей проект був покликаний активізувати зусилля місцевої влади, громадськості та журналістів регіону на вирішення екологічних проблем, які є джерелами соціальної напруги і які перешкоджають інтеграції до ЄС.

Відповідно до постанови КМУ від 03.08.1998р. №1218 Департаментом екології та природних ресурсів ЛОДА у 2015 році розглянуто 417 декларацій про утворення відходів. Для зменшення викидів (скидів, відходів) доцільно здійснювати екологізацію виробництва, в т.ч. впровадження безвідходного виробництва.

### **Список використаних джерел**

1. Комарницький, І. М Оцінка техногенних збитків та аналіз підходів до їхнього розрахунку у глобальному та регіональному аспектах [Електронний ресурс] / І. М. Комарницький. – Режим доступу : <http://www.vuzlib.su>.
2. Львівська обласна державна адміністрація. Регіональна доповідь про стан навколишнього природного середовища у львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.menr.gov.ua/dopovidi/regionalni/5560-regionalni-dopovidi-pro-stan-navkolyshnoho-pryrodozho-seredovyshcha-u-2015-rots>.
3. Тиждень UA [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Електронні дані. – Техногенні катастрофи в Україні: пожежі, вибухи газу, аварії на залізниці. – Режим доступу : <http://tyzhden.ua>.
4. Український Союз пожежної та техногенної безпеки [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Електронні дані. – Програма діяльності – Режим доступу: <http://www.usptb.org>.



**Райкова Тетяна**  
к.фарм.н., доцент  
Запорізький державний медичний університет  
м. Запоріжжя

## **ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОБІГУ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ**

Деякі автори характеризують сучасний період розвитку людства трьома літерами «Е»: енергетика, економіка та екологія [2]. Вони є рівнозначно важливими для життєдіяльності і складають основу розвитку. Але саме екологія може дати зростання продуктивності праці, так як її вплив на працездатність і здоров'я стоїть на першому місці.

На актуальність розвитку екології наголошують у своїх працях численні дослідники та науковці. Г.О. Білявський [3] вважає, що: «Постає необхідність створення загальнолюдської стратегії, що охоплює буквально всі грані життєдіяльності людей. Для того щоб жити в нашому спільному домі, ми повинні

виробити не лише деякі загальні правила поведінки — правила співжиття, а і стратегію свого розвитку. Правила співжиття мають здебільшого локальний характер, де все вирішується культурою населення, технологічною а, головне, екологічною грамотністю й дисципліною місцевих чиновників».

Серед проблем відносин природи і людини, впливу наслідків життєдіяльності людей на природу (довкілля) є проблема медичних відходів. Медичні відходи є одними із найнебезпечніших: вони містять патогенні мікроорганізми та токсичні речовини, призводять до прямого чи опосередкованого забруднення середовища, є причиною інфекційних та неінфекційних хвороб. Утилізація медичних відходів в Україні з порушенням вимог нормативних документів передбачає адміністративну і кримінальну відповідальність. Ще 1979 року ВООЗ зарахувала медичні відходи до групи небезпечних та повідомила, що необхідно створити спеціальні служби для їх утилізації. Базельська конвенція 1992 року зафіксувала сорок п'ять видів небезпечних відходів, список яких очолили саме медичні [6].

Особливу увагу ВООЗ звертає на фармацевтичні відходи, які включають фармацевтичні продукти, термін придатності яких минув, невикористані, пролиті та забруднені фармацевтичні продукти, вакцини та сироватки, що більше не потрібні, і які, з огляду на їхню хімічну або біологічну природу, повинні бути ретельно утилізовані. Дана категорія також включає предмети, сильно забруднені внаслідок обігу лікарських засобів, такі як пляшки, флакони і коробки, що містять фармацевтичні залишки, рукавички, маски і сполучні шланги. Генотоксичні відходи є дуже небезпечними і можуть мати мутагенні (здатні індукувати генетичні мутації), тератогенні (можуть спричинити дефекти в ембріона або плода) або канцерогенні (зумовлюють розвиток раку) властивості.

Учасниками цієї проблеми виступають лікувальні заклади, аптечні установи та населення. На етапі споживання лікарі не дотримуються принципів належної терапевтичної практики, а фармацевтичні фахівці – протоколів провізора (фармацевта) доказової фармацевтичної опіки. Виникає проблема самолікування, яка зростає через використання населенням інформації рекламних програм телебачення та радіо.

Тому, проблема формування системи запобігання утворенню фармацевтичних відходів та екологічного поводження з непридатними лікарськими засобами повинна вирішуватися на різних рівнях управління охорони здоров'я.

18 травня 2015 р. МОЗ України видало наказ № 242 «Про затвердження Правил утилізації та знищення лікарських засобів» [5]. Тепер аптеки та лікарні не мають права самостійно знищувати препарати, термін придатності яких закінчився, а також неякісні, фальсифіковані та незареєстровані лікарські засоби (далі ЛЗ). Наразі проблема утилізації фармпрепаратів залишається відкритою, аптечним закладам необхідно зосередити зусилля на роботі з простроченими ліками та пошкодженими упаковками.

Але, виникають і законодавчі проблеми. В Україні, щоб аптечний заклад міг офіційно приймати ліки від споживачів для їхньої подальшої утилізації, необхідно

отримати відповідну ліцензію в Міністерстві екології України. Окрім того, перед знищенням належить встановити, до якого класу небезпеки належать ці ЛЗ, а дана послуга також є платною. Лише після таких процедур аптечна мережа може укласти договір зі спеціалізованими фірмами, які займаються утилізацією ліків. Таким чином, виникає гостра потреба в доопрацюванні вітчизняної законодавчо-правової бази, що регулює утилізацію та знищення лікарських засобів. А наразі недосконале законодавство в галузі екології дозволяє викидати невикористані препарати, окрім наркотичних засобів і вакцин, на полігон побутових відходів.

11 тисяч вагонів... медичних відходів щороку накопичуються в Україні, що дорівнює 400 тисячам тонн. Прострочені ліки, використані шприци, перев'язувальні матеріали нерідко вивозяться на звичайні сміттєві полігони. Хоча, відповідно до законодавства лікарні мають співпрацювати з компаніями, що займаються збором і переробкою медичного сміття [1].

На сьогодні у сфері утилізації медичних відходів лікувально – профілактичними закладами (далі ЛПЗ) є певні зрушення — набрав чинності наказ Міністерства охорони здоров'я України від 08.06.2015 № 325 [4]. Затверджені ним Правила встановлюють загальні вимоги до роботи з медичними відходами в ЛПЗ. Документ передбачає порядок того, як збирати, перевозити, зберігати, сортувати, обробляти, утилізувати, видаляти, знезаражувати, захоронювати, знищувати медичні відходи. Важливо, що Правила містять класифікацію потоків відходів лікарні, що повністю відповідає міжнародним стандартам. Правила утилізації медичних відходів згідно з наказом МОЗ № 325 не лише для бюджетних закладів, а і закладів усіх форм власності.

Підсумовуючи, зазначимо, що проведене дослідження показало, що потенціал можливостей для забезпечення екологічно безпечного використання лікарських засобів є досить вагомий. А, в наслідок успішного впровадження страхової медицини, ці можливості стануть основними для усіх сторін – учасників формування фармацевтичних відходів.

### **Список використаних джерел**

1. 11 тисяч вагонів... медичних відходів щороку накопичуються в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://expres.ua/health/2012/07/20/70207-11-tysyach-vagoniv-medychnyh-vidhodiv-shchoroku-nakorychuyutsya-ukrayini>. – Назва з екрану.

2. Мархоцкий, Я. А. Основы экологии и энергосбережения [Электронный ресурс]. – Оформление. УП «Издательство «Высшая школа», 2014. – 360 с. Режим доступа : ЛитРес.: 01 июня 2016. <https://www.litres.ru/ya-l-marhockiy/osnovy-ekologii-i-energoberezheniya/chitat-onlayn/>

3. Основы экологии [Текст] : Підручник. – 2-ге вид. / Г. О. Білявський, Р. С. Фурдуй, І. Ю. Костіков. – К. :Либідь, 2005. – 408 с.

4. Про затвердження Державних санітарно-протиепідемічних правил і норм щодо поводження з медичними відходами : Наказ Міністерства охорони здоров'я

України від 08.06.2015 № 325 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>

5. Про затвердження Правил утилізації та знищення лікарських засобів : Наказ Міністерства охорони здоров'я України від 24.04.2015 № 242 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>

6. Утилізація медичних відходів: як було, як є [Електронний ресурс] Режим доступу : <http://www.medsprava.com.ua/article/416-qqq-16-m10-26-10-2016-utilzatsya-medichnih-vdhodv-yak-bulo-yak>



**Речиц Катерина**

аспірант

*Научный руководитель: д.ю.н., профессор Макарова Т.И.*

Учреждение образования «Белорусский государственный университет»

г. Минск, Республика Беларусь

## **О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ ПРАВОВОЙ ОХРАНЫ ВОДНО-БОЛОТНЫХ УГОДИЙ, ИМЕЮЩИХ ВАЖНОЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ПОДДЕРЖАНИЯ КАЧЕСТВА И КОЛИЧЕСТВА ВОДНЫХ РЕСУРСОВ**

Правовая охрана водно-болотных угодий, имеющих важное значение для поддержания качества и количества водных ресурсов, относящихся к особо охраняемым природным территориям, осуществляется в соответствии с Законом Республики Беларусь от 20 октября 1994 г. № 3335-ХІІ «Об особо охраняемых природных территориях» (с изм. и доп.) и иными нормативными правовыми актами Республики Беларусь, регулирующими отношения в области функционирования и охраны особо охраняемых природных территорий, а также их объявления, преобразования и прекращения функционирования.

Специальная правовая охрана водно-болотных угодий, имеющих важное значение для поддержания качества и количества водных ресурсов, осуществляется в соответствии с Законом Республики Беларусь от 26 ноября 1992 г. № 1982-ХІІ «Об охране окружающей среды» (с изм. и доп.) и иными актами законодательства Республики Беларусь, содержащими нормы, регулирующие отношения в области охраны окружающей среды и природопользования, главным образом, статьями 22 и 30 Кодекса Республики Беларусь о недрах от 14 июля 2008 г. № 406-З (с изм. и доп.) и статьей 22 Закона Республики Беларусь от 23 июля 2008 г. № 423-З «О мелиорации земель» (с изм. и доп.).

Среди водно-болотных угодий, имеющих важное значение для поддержания качества и количества водных ресурсов, необходимо выделить: водно-болотные угодья, образуемые верховыми болотами; водно-болотные угодья, образуемые глубокими сильно обводненными болотными и минеральными заболоченными

**СЕКЦІЯ 4**  
**ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ**  
**РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА**

---

---

замкнутыми понижениями; водно-болотные угодья, образуемые естественными водоемами, в том числе глубокими непересыхающими старицами; водно-болотные угодья, в границах которых расположены места активной разгрузки подземных вод, имеются ключи и родники; водно-болотные угодья, в границах которых имеются торфяные месторождения, расположенные в истоках и устьях водотоков; водно-болотные угодья, в границах которых имеются торфяные месторождения, расположенные на водоразделе и являющиеся источником питания водных объектов, и иные.

Согласно статье 22 Закона Республики Беларусь от 23 июля 2008 г. № 423-З «О мелиорации земель» (с изм. и доп.), запрещается проведение всех (на верховых болотах, на глубоких сильно обводненных болотных и минеральных заболоченных замкнутых понижениях, на естественных водоемах, в том числе глубоких непересыхающих старицах, в местах активной разгрузки подземных вод, расположения ключей и родников) либо отдельных видов мелиорации (на торфяных месторождениях, расположенных в истоках и устьях водотоков, на торфяных месторождениях, расположенных на водоразделе и являющихся источником питания водных объектов), а также устанавливаются общие требования к проведению гидротехнической мелиорации.

В верховых болотах, болотах, являющихся истоками водотоков, пользование недрами может быть запрещено или ограничено (ст. 30 Кодекса Республики Беларусь о недрах от 14 июля 2008 г. № 406-З (с изм. и доп.)).

Природоохранные требования по предупреждению нарушений гидрологического режима естественных водно-болотных угодий при добыче торфа и других осушительных работах в их водосборе и общие правила предупреждения нарушений гидрологического режима естественных водно-болотных угодий определены техническим кодексом установившейся практики 17.12-02-2008 (02120) «Охрана окружающей среды и природопользование. Территории. Порядок и правила проведения работ по экологической реабилитации выработанных торфяных месторождений и других нарушенных болот и предотвращению нарушений гидрологического режима естественных экологических систем при проведении мелиоративных работ», утвержденным и введенным в действие постановлением Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь от 31 октября 2008 г. № 4-Т. По мнению автора, природоохранные требования по предупреждению нарушений гидрологического режима и общие правила предупреждения нарушений гидрологического режима следует предусмотреть также относительно нарушенных экологических систем, в том числе повторно заболоченных земель. Природоохранные требования по предупреждению нарушений гидрологического режима экологических систем и общие правила предупреждения нарушений гидрологического режима экологических систем необходимо регламентировать при проведении осушительных работ и при осуществлении других видов хозяйственной и иной деятельности, способных оказать отрицательное воздействие на гидрологический режим в их водосборе. В связи с этим пункты 5.2

«Природоохранные требования по предупреждению нарушений гидрологического режима естественных экологических систем при добыче торфа и других осушительных работах в их водосборе» и 7.2 «Общие правила предупреждения нарушений гидрологического режима естественных экологических систем» упомянутого технического кодекса установившейся практики необходимо переименовать соответственно на «Природоохранные требования по предупреждению нарушений гидрологического режима экологических систем при осуществлении хозяйственной и иной деятельности в их водосборе» и «Общие правила предупреждения нарушений гидрологического режима экологических систем при осуществлении хозяйственной и иной деятельности в их водосборе» и дополнить их соответствующим содержанием.

Техническим кодексом установившейся практики 45-3.04-178-2009 (02250) «Мелиоративные системы и сооружения. Нормы проектирования», утвержденным и введенным в действие приказом Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 29 декабря 2009 г. № 441, установлена необходимость соблюдения при разработке проектной документации на строящиеся и реконструируемые оросительные системы природоохранных мероприятий для отдельных природных компонентов: для почв, вод, растительного и животного мира, атмосферного воздуха, ландшафтов и редких природных комплексов. Необходимость разработки комплексных мероприятий по охране водно-болотных угодий как особых сложно организованных и многофункциональных экологических систем экологических при проектировании оросительных систем не предусмотрена. Автором предлагается дополнить пункт 15 «Природоохранные мероприятия» упомянутого технического кодекса установившейся практики подпунктом 10, содержащим природоохранными мероприятиями, направленными на охрану водно-болотных угодий и иных экологических систем в целом при проектировании оросительных систем.

Если международным договором Республики Беларусь установлены иные правила охраны водно-болотных угодий, в границах которых расположены естественные места произрастания и заготовки дикорастущих ягод, лекарственного растительного сырья и иных хозяйственно ценных видов дикорастущих растений, чем те, которые содержатся в законодательстве Республики Беларусь об особо охраняемых природных территориях и об охране окружающей среды, то применяются правила международного договора.





**Суліма Наталія**

к.е.н., доцент

Національний університет біоресурсів і природокористування України  
м. Київ

## **СТАН ВИРОБНИЦТВА І СПОЖИВАННЯ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ**

Підвищення вимог до якості сільськогосподарської продукції виникло у відповідь на посилення процесів урбанізації та забруднення довкілля, зростання застосування синтетичних агрохімікатів у її виробництві, зростання екологічної свідомості населення. У свою чергу це обумовило бажання споживачів, прихильних до ведення здорового способу життя та достатньо фінансово забезпечених, отримувати якісну, безпечну та корисну продукцію, шкода довкіллю від виробництва якої мінімізована. Ринок забезпечив появу сертифікованого процесу виробництва, в якому заборонено використовувати хімічно синтезовані добрива та засоби захисту рослин, гормони та антибіотики, генетично модифіковані організми, синтетичні ароматизатори, консерванти, барвники, тощо, а також відповідним чином маркованої продукції – органічної.

Переваги органічної продукції в тому, що вона корисна для здоров'я та екологічно безпечна, у разі її споживання зменшується можливість потрапляння в організм людини шкідливих речовин, а також речовин, вплив яких на стан людини ще недостатньо вивчено. Встановлено, що органічне виробництво в аграрному секторі передбачає обґрунтоване поєднання традиційної фермерської практики з найновішими результатами наукових досліджень і розробок, що дає змогу забезпечити його результативність [2].

Органічне сільське господарство – це сертифікована система ведення аграрного виробництва, яка використовує енерго- та ресурсоощадливі технології і базується на мінімальному використанні механічного обробітку ґрунту та синтетичних речовин, виключенні з процесу виробництва генетично модифікованих організмів та має на меті забезпечення суспільства здоровими та якісними продуктами харчування, а також збереження та покращення стану навколишнього природного середовища [1].

Результати досліджень дозволили дійти висновку, що протягом тривалого часу в Україні запроваджувались лише традиційні, індустріальні методи ведення сільського господарства, які дозволили інтенсифікувати процеси і досягти значного зростання обсягів виробництва сільськогосподарської продукції.

Інтенсивні методи супроводжуються незбалансованим, орієнтованим переважно на виробництво продукції (без урахування екологічної безпеки) розвитком, з екстенсивним ресурсовикористанням, що не дозволяє досягти компромісу між зростанням виробництва і навантаженням на довкілля [4].

Органічне виробництво не є сталим виробництвом та не прирівнюється до нього, а виступає лише його частиною у плані забезпечення суспільного та

екологічного напрямку. Водночас сталє виробництво забезпечує пришвидшення економічного, екологічного та суспільного розвитку.

В цілому переваги органічного виробництва сільськогосподарської продукції можна сформуванати за такими напрямами:

– екологічні - мінімізація впливу виробничих процесів на довкілля; сприяння збереженню та відновленню біорізноманіття в агроландшафтах; сприяння збереженню та відтворенню родючості ґрунтів; оберігання від забруднення водних ресурсів;

– соціальні - створення додаткових робочих місць у сільській місцевості; створення нових перспектив для малих та середніх агроформувань, збільшення життєздатності сільських громад;

– економічні – ресурсозбереження та зменшення енергосмності сільськогосподарського виробництва; зростання грошових заощаджень виробників, оскільки немає необхідності купувати дорогі синтетичні пестициди та добрива; підвищення конкурентоспроможності виробників на внутрішньому і зовнішньому ринках [3].

Щодо споживання органічної продукції, важливо зауважити, що за оцінками асоціації виробників органічної продукції «БіоЛан Україна» сьогодні на органіку припадає лише 1% обсягу продажу продуктів харчування, хоча й спостерігається тенденція до зростання обсягів споживання сертифікованої органічної продукції в Україні [5].

Споживачами цієї продукції є переважно люди з середнім та високим рівнем доходу. На думку українських експертів, потенційними споживачами органічної продукції в Україні є близько 5% населення великих міст, які готові платити за неї на 30-50% більше, ніж за звичайну продукцію.

В умовах ринкової економіки важливу роль відіграє правильна оцінка конкурентоспроможності органічної продукції. До основних її критеріїв належать якість і ціна. Переваги органічних продуктів в якості, порівняно з більшістю продуктів харчування, обумовлюють значно вищу їх ціну. В Україні органічна продукція дорожча від звичайної в середньому в 3 рази, тоді як у світі різниця в ціні сягає 30-40 відсотків.

Дослідження свідчать, що варіації цін на органічну продукцію значною мірою обумовлюються незначною кількістю виробників, які практично не конкурують. Значне перевищення попиту над пропозицією забезпечує виробникам органічних продуктів становище близьке до монополістичного. Але після збільшення кількості виробників органічного виробництва та розширення асортименту органічної сировини ціна має нормалізуватися.

Необхідно зазначити, що, за соціологічними дослідженнями, близько 88 % вітчизняних споживачів позитивно ставляться до органічної продукції та готові її купувати за умови незначного збільшення ціни на рівні 10-20 % відносно традиційної продукції.

Проведене дослідження показує, що вітчизняні споживачі прагнуть до підвищення якості споживання та здорового способу життя. Розвиток органічного

сільського господарства забезпечує реальну вигоду для навколишнього середовища та здоров'я споживачів, які надають перевагу використанню органічних методів виробництва. Тому ринок органічної продукції має постійно зростати, забезпечуючи виробництво повного асортименту продукції та доступність у торговельній мережі, незначного збільшення ціни відносно традиційної продукції, забезпечення суворого контролю якості з боку державних органів, що можливо за умови державної підтримки виробників і контролю за ціноутворенням.

### **Список використаних джерел**

1. Берлач, Н. А. Розвиток органічного напрямку у сільському господарстві України (адміністративно-правові основи) [Текст] : автореферат дис. ... д.ю.н. : 12.00.07 «Адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право» / Н.А. Берлач. – К., 2010. – 34 с.
2. Дудар, Т. Г. Розвиток органічного агровиробництва як основа забезпечення якості і безпечності сільськогосподарської продукції в Україні / Т. Г. Дудар, О. Т. Дудар // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія Економіка. – Випуск 1(1), 2014. – С. 11-15
3. Клітна, М. Р. Стан і розвиток органічного виробництва та ринку органічної продукції в Україні [Електронний ресурс] / М. Р. Клітна, І. А. Брижань // Ефективна економіка. – 2013. – № 10. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?n=10&y=2013>.
4. Ствоалос, Н. Б. Екологізація як ключовий елемент розвитку АПК [Текст] / Н. Б. Ствоалос // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – Суми: СНАУ. – 2011. – Вип. 9 (50). – С. 170-174.
5. Федерація органічного руху України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.organic.com.ua>



**Хінальська Тетяна**

старший викладач

**Мацелюх Руслана**

студентка

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів

## **ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПОВ'ЯЗАНІ З ВИКИДАМИ ТРАНСПОРТНИМИ ЗАСОБАМИ ЗАБРУДНЮЮЧИХ РЕЧОВИН**

Високий рівень забруднення в містах обумовлено, головним чином, значними концентраціями формальдегіду, діоксиду азоту, фенолу, бенз(а)пірену, фтористого водню, оксиду вуглецю, завислих речовин. На рівень забруднення атмосфери в різних містах та регіонах впливають різні чинники, основні з яких викиди забруднюючих речовин та парникових газів від автотранспорту (табл. 1). Викиди від автотранспорту в містах є основним джерелом забруднюючих речовин в атмосфері, вони постійно зростають як в Україні так і в цілому світі. До того ж викиди від автотранспорту є найбільш важко регульованими.

*Таблиця 1*

### **Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря (тис. т)**

Види	2010	2011	2012	2013	2014*	2015*
<b>Викиди забруднюючих речовин у повітря – всього</b>	<b>6515,7</b>	<b>6726,3</b>	<b>6662,6</b>	<b>6569,2</b>	<b>5346,2</b>	<b>4521,3</b>
у тому числі за видами транспорту						
автомобільним транспортом	2196,9	2150,1	2133,9	2081,5	1796,5	1475,2
авіаційним, залізничним, водним транспортом	223,5	238,2	229,3	221,8	199,7	188,7
Крім того, викиди діоксиду вуглецю – усього, млн т	195,0	232,7	228,9	227,5	194,7	162,0
<b>у тому числі</b>						
стаціонарними джерелами забруднення	163,3	200,3	196,5	195,8	166,9	138,9
автомобільним транспортом	24,4	24,4	24,6	24,5	21,2	16,9
авіаційним, залізничним, водним транспортом	7,3	8,0	7,8	7,2	6,6	6,2

*\*Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя, за 2014-2015 рр. також без частини зони проведення Антитерористичної операції.*

На сьогодні, найбільший вклад у забруднення повітря вносять викиди відпрацьованих газів автотранспорту, а саме 96%. Особлива загазованість міста зосереджена у центральній частині. У час пік викиди в атмосферу збільшуються в середньому від 2 разів. Автотранспорт викидає, такі важкі метали, як нікель, ртуть, хром, кадмій, цинк, залізо, мист'як, марганець, берилій. Деякі з них (мист'як, ртуть, кадмій, свинець) можуть бути високотоксичними в дуже малих концентраціях. Накопичення важких металів у ґрунтах змінює їх хімічні та біологічні властивості. Метали акумулюються в живих організмах і потрапляють у харчові ланцюжки.

У період з 2000 року по 2016 рік, забруднення атмосферного повітря у Львові збільшилось на 40%. Не зважаючи на те, що місто не входить до списку, де найбільш забруднене повітря, ситуація залишається критичною.

Немалу шкоду довкіллю завдає залізничний транспорт, класифікувати її можна за кількома напрямками, а саме: зміна природного ландшафту, забруднення повітря і ґрунту, шумове, вібраційне та біологічне забруднення. До прикладу, під час будівництва залізничних колій та інфраструктури, спостерігаються зміни природного ландшафту. Забруднення повітря обумовлюється викидами, що утворюються при роботі двигунів внутрішнього згоряння. При використанні електроенергії як джерела руху такі викиди відсутні. Кількість викидів у повітря залежить від режиму роботи двигуна. Викиди містять 7–8 % токсичних газів. Основні забруднюючі речовини – СО, СО<sub>2</sub>, сажа. Для того щоб провести оцінку забрудненості ґрунту необхідно аналізувати відстань 1 км дороги, вона визначається у кількості сухих та рідких відходів. На 1 км шляху за рік скидається біля 200 м<sup>3</sup> стічних вод, 12 т сухого сміття, 3,5 т сажі. Більшість екологічних та економічних проблем можна вирішити уведенням законодавчої бази, орієнтованої на європейський досвід; роблення та затвердження регіональних технічних нормативів викидів автотранспорту, розроблення та затвердження положення про зони, в яких обмежується експлуатація транспортних засобів.

#### **Список використаних джерел**

1. Lubbook: Лекція 4. Вплив транспорту на навколишнє природне середовище [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://lubbook.org/book\\_576\\_glava\\_4\\_Tema\\_4.\\_Funk%D1%81%D1%96%D1%97\\_t\\_a\\_vidi\\_p%D1%96.html](http://lubbook.org/book_576_glava_4_Tema_4._Funk%D1%81%D1%96%D1%97_t_a_vidi_p%D1%96.html)
2. Давиденко, А. Розвиток міжнародного транспортного сполучення України [Текст] / А. Давиденко, Ю. Пащенко // Економіка України. – 1999. – № 8. – С. 32.
3. Регіональна доповідь про стан навколишнього природного середовища у Львівській області [Текст] / Львівська обласна державна адміністрація. – 2015. – 260 с.
4. Навчальні матеріали онлайн: Негативні впливи автотранспорту на навколишнє середовище [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://pidruchniki.com/15220122/ekologiya/negativni\\_vplivi\\_avtotransportu\\_navkolis\\_hnye\\_seredovishe](http://pidruchniki.com/15220122/ekologiya/negativni_vplivi_avtotransportu_navkolis_hnye_seredovishe)
5. Транспорт і зв'язок України 2009 [Текст] : Стат. зб. – К. : Держкомстат України, 2009. – С. 18.



Чабанюк Одарка

к.е.н., доцент

Львівський торговельно-економічний університет  
м. Львів

## РЕКРЕАЦІЙНІ РЕСУРСИ: ЇХ СУТЬ ТА НАПРЯМИ КЛАСИФІКАЦІЇ ДЛЯ ПОТРЕБ ОБЛІКУ Й ОЦІНКИ

В основу обліку рекреаційних ресурсів має бути покладена їх класифікація. Рекреаційні ресурси – це сукупність природно-технічних, природних, соціально-економічних комплексів та їх елементів, що сприяють відновленню та розвитку духовних та фізичних сил людини, її працездатності. При теперішній та далекосяжній побудові рекреаційних потреб і техніко-економічних перспективах рекреаційні ресурси використовуються для прямого і опосередкованого використання та надання курортних і туристичних послуг.

Триває полеміка щодо визначення суті рекреаційних ресурсів та підходів до їх класифікації. Зокрема, Топчієв О. Г. характеризує рекреаційні ресурси як компоненти природного середовища і феномени (об'єкти, явища) соціокультурного характеру, які, завдяки певним властивостям, можуть використовуватись для рекреаційної діяльності [1]. На думку вченого доцільно поділити рекреаційні ресурси на природні, природно-антропогенні, історико-культурні.

Бейдик О. О. визначає рекреаційні ресурси як об'єкти та явища природного і антропогенного походження, що використовуються для туризму, лікування, відпочинку і впливають на територіальну організацію рекреаційної діяльності, формування рекреаційних районів (центрів), їх спеціалізацію та економічну ефективність [2]. Характерною особливістю рекреаційних ресурсів, на думку вченого, є відносність їх оцінок і використання: один і той самий рекреаційний ресурс в залежності від існуючих потреб і стандартів, які з часом помітно змінюються, може мати дуже різні оцінки.

Гродзинська І. О. виокремлює рекреаційні ресурси у складі оздоровчих та культурно-естетичних ресурсів [3]. Вчена вважає, що рекреаційні ресурси є складовими природних ресурсів поряд з такими структурними компонентами як, енергетичні, сировинні й допоміжні промислові, істівні.

Погоджуємось із Руденко В. П., який вказує, що природно-ресурсний потенціал є гарантом економічної екологічної, ресурсної безпеки України [4]. Тому вагоме значення у подальших дослідженнях матиме обґрунтування методів оцінки рекреаційних ресурсів.

Отже, розрізняють природні і соціально-економічні (або природні і культурно-історичні) ресурси рекреаційної діяльності. Такий поділ необхідний з точки зору їх обліку та оцінки. Природні рекреаційні ресурси – це особливості природи, природні та природно-технічні геосистеми, об'єкти і явища природи, їхні компоненти й властивості, природоохоронні об'єкти, пам'ятки історії,

архітектури, етнографічні особливості території. Соціально-економічні рекреаційні ресурси – культурні об'єкти, пам'ятки історії, архітектури, етнографічні особливості території, а також трудові ресурси, зайняті в рекреаційному господарстві.

### Список використаних джерел

1. Топчієв, О. Г. Суспільно-географічні дослідження: методологія, методи, методики [Текст] : Навч. посібник / О. Г. Топчієв. – Одеса: Астропринт, 2005. – 632 с.
2. Бейдик, О. О. Словник-довідник з географії та географії туризму [Електронний ресурс] / О. О. Бейдик. – Режим доступу : <http://www.geograf.com.ua/glossary/list-alpha/%D1%80/7>
3. Основи рекреалогії (економіко-екологічний та маркетинговий аспект) [Текст] : навч. посіб. / І. О. Гродзинська, С. Г. Нездоймінов, О. В. Гусєва, А. В. Замкова. – К. : «Центр учбової літератури», 2014. – 264 с.
4. Руденко, В. П. Вартісна оцінка природно-ресурсного потенціалу України в сучасних умовах суспільного розвитку [Текст] / В. П. Руденко // Український географічний журнал. – 2009. – Вип. 4. – С. 25-27
5. Рекреаційні ресурси та курортологія [Текст] : Навч. посібник. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 312 с.



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

**Андрушків Ірина**

к.е.н., доцент

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів

**ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ**  
**У ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА**

Економічна безпека є однією з важливих передумов розвитку підприємства та основою ефективного розвитку економіки України. Завдяки оцінці рівня економічної безпеки підприємства можна проаналізувати ефективність діяльності організації, виявити її проблемні ділянки та попередити можливі загрози для бізнесу, які можуть виникнути у майбутньому.

На сучасному етапі розвитку економіки кризові умови, зростання кількості збиткових підприємств та високий рівень банкрутства спонукають до пошуку шляхів підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання та забезпечення їх стабільного функціонування. Одним з таких напрямів є забезпечення економічної безпеки підприємства та формування її системи, яка повинна бути одним з головних елементів стратегічного управління підприємством.

Система економічної безпеки кожного підприємства є індивідуальною, а її дієвість та повнота залежать від чинної в державі законодавчої бази, організаційно-правової форми, обсягу матеріально-технічних і фінансових ресурсів та досвіду роботи керівників служб безпеки підприємств.

Економічна безпека підприємства характеризує стан підприємства, при якому забезпечується здатність протистояння несприятливим зовнішнім впливам, а головною метою забезпечення економічної безпеки підприємства є досягнення максимальної стабільності його функціонування та створення основи для подальшого зростання його економіки і високого потенціалу розвитку в майбутньому, що є актуальним в умовах непередбачуваної цінової кон'юнктури.

До основних функціональних цілей економічної безпеки підприємства належать:

– забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства;



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

---

---

- забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу;
- досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління підприємством;
- досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу, належної ефективності корпоративних НДДКР;
- мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;
- якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства;
- забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці і досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства та відділів організації;
- ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів [1].

Водночас, для досягнення високого рівня економічної безпеки підприємство повинно проводити роботу щодо забезпечення стабільності та ефективності функціонування всіх її основних складових, а саме: фінансової, інформаційної, техніко-технологічної, кадрової та правової [2].

Для економічної безпеки підприємства характерна сукупність якісних і кількісних показників, найважливішим серед яких є рівень економічної безпеки, оскільки являє собою оцінку стану використання корпоративних ресурсів за критеріями рівня економічної безпеки підприємства.

Залежить рівень економічної безпеки підприємства від того, наскільки ефективно його керівництво і фахівці здатні уникати можливих загроз та ліквідувати наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища.

Отже, виходячи з вище наведеного, підприємство з метою досягнення найбільш високого рівня економічної безпеки має проводити роботу із забезпечення максимальної безпеки основних функціональних складових своєї роботи.

Своєю чергою окреслимо і напрями посилення економічної безпеки господарюючих суб'єктів. На нашу думку, до таких слід віднести наступні:

- підвищення фінансової незалежності та стійкості;
- раціоналізація системи управління фінансами;
- посилення конкурентоспроможності;
- підвищення рівня кваліфікації персоналу;
- посилення правової захищеності усіх аспектів діяльності;
- надійний захист інформаційного середовища суб'єкта, його комерційної таємниці та досягнення високого рівня інформаційного забезпечення роботи усіх його служб;
- забезпечення безпеки персоналу, капіталу, майна та комерційних інтересів [2].

Виконання кожного із перерахованих нами напрямів посилення економічної безпеки господарюючих суб'єктів дає можливість досягнути мети економічної безпеки суб'єкта господарської діяльності та найбільш ефективно використовувати її елементи.

Таким чином, можна стверджувати, що ефективність функціонування підприємства, а особливо в нестабільних умовах сучасної економіки значною мірою залежить від системи економічної безпеки, яка покликана створити умови для ефективної діяльності підприємства та досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарського ризику шляхом своєчасного виявлення та послаблення дії різноманітних небезпек та загроз.

### **Список використаних джерел**

1. Білошкурська, Н. В. Особливості формування рівнів економічної безпеки [Текст] / Н. В. Білошкурська // Економіка, фінанси, право. – 2011. – № 5. – С.7-10.
2. Кириченко, О. А. Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання [Текст] : монографія / О. А. Кириченко, М. П. Денисенко, В. С. Сідак, С. М. Лаптев, С. А. Єрохін, О. І. Захаров, П. Я. Пригунов та ін. – К. : ІМБ Університету економіки та права “КРОК”, 2010. – 412 с.



**Бучко Ірина**

к.е.н., доцент

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів

## **МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Забезпечення належного рівня фінансової безпеки підприємства неможливе без системи управління механізмом фінансової безпеки. Основними цілями фінансової безпеки підприємства є: забезпечення високої фінансової ефективності роботи; підтримка фінансової стійкості та незалежності підприємства; досягнення високої конкурентоспроможності; забезпечення високої ліквідності активів; підтримка належного рівня ділової активності; забезпечення захисту інформаційного поля і комерційної таємниці; ефективна організація безпеки капіталу та майна підприємства, а також його комерційних інтересів. Концепція фінансової безпеки підприємства повинна містити пріоритетні цілі і завдання забезпечення безпеки, шляхи та методи їх досягнення, які відображають роль фінансів у функціонуванні підприємства [1].

У сучасній економічній літературі механізм розглядається як принципова

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

---

---

схема практичного використання важелів, методів, спрямованих на регулювання тих чи інших процесів або об'єктів у системі управління на всіх рівнях функціонування. Для того, щоб сформувати ефективний механізм управління фінансовою безпекою підприємства, виходячи із запропонованого визначення, необхідно чітко розуміти сутність поняття “механізм управління”. Механізм розкривається в двох аспектах: по-перше, це система чи спосіб, що визначають порядок певного виду діяльності та, по-друге, як система певних ланок та елементів, що приводить їх у дію.

Механізм управління фінансовою безпекою – це набір засобів, а також система організації їх використання і контролю, які дозволяють досягти найвищого рівня економічної безпеки підприємства [2, с. 6]. Під механізмом управління фінансовою безпекою підприємства також розуміють сукупність основних елементів впливу на процес розробки та реалізації управлінських рішень щодо забезпечення захисту його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів підприємства від реальних та потенційних загроз зовнішнього та внутрішнього характеру, параметри якого створюють передумови генерування, збереження та зростання ринкової вартості підприємства.

Механізм управління фінансовою безпекою підприємства повинен містити такі складові: система державного нормативно-правового регулювання фінансової безпеки підприємства, ринковий механізм регулювання фінансової безпеки підприємства, внутрішній механізм управління фінансовою безпекою підприємства, система методів управління, система інструментів управління [3].

До механізму управління фінансовою безпекою відносять: економічні закономірності; цілі і задачі управління; функції; організаційну структуру; принципи, методи, кадри, техніку і технологію управління; критерії оцінки ефективності системи управління. Кожне підприємство повинно вміло управляти фінансами, тобто потоками вхідних вихідних коштів підприємства для формування, розподілу і використання необхідних фінансових ресурсів, максимізації прибутку підприємства, підвищення рентабельності та платоспроможності.

Як і будь-який механізм управління, механізм управління фінансовою безпекою має на меті ефективно забезпечення виконання своїх функцій. Ефективне управління фінансами підприємства передбачає таку організацію роботи фінансових служб, яка дає змогу правильно використовувати власні фінансові ресурси, залучати додаткові фінансові ресурси на найвигідніших умовах, інвестувати їх із найбільшим ефектом, проводити прибуткові операції на фінансовому ринку.

Мобілізуючи тимчасово вільні кошти інших їх власників для покриття необхідних витрат, фінансисти підприємства повинні мати чітке уявлення про мету їх залучення і надавати рекомендації керівництву щодо форм такого залучення. Для покриття потреби у фінансових ресурсах підприємствам доцільно використовувати позички банків. Здійснюючи великі капіталовкладення, можна скористатися додатковою емісією цінних паперів. Однак такі рекомендації можна

надати лише тоді, коли фінансисти ґрунтовно дослідили фінансовий ринок, проаналізували попит на різні види цінних паперів.

На практиці вдало організований механізм управління фінансовою безпекою забезпечує виконання двох груп функцій. Перша група функцій: розробка фінансової стратегії діяльності підприємства; формування ефективних інформаційних систем, які забезпечують чітке відстеження внутрішньої і зовнішньої фінансової інформації та обґрунтування альтернативних варіантів управлінських рішень; проведення комплексного аналізу різних аспектів фінансової діяльності підприємства; здійснення фінансового планування діяльності підприємства за його основним напрямком; розроблення системи стимулювання реалізації прийнятих управлінських рішень; здійснення ефективного контролю за реалізацією прийнятих управлінських рішень.

Друга група функцій: управління активами (оборотними, необоротними, оптимізація їх складу); управління капіталом (власним, залученим, оптимізація його структури); управління інвестиціями (реальними та фінансовими); управління грошовими потоками (грошові потоки від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності); управління фінансовими ризиками (управління складом фінансових ризиків, управління профілактикою фінансових ризиків, управління страхуванням фінансових ризиків); антикризове фінансове управління (управління відновленням фінансової стійкості, управління забезпеченням фінансової рівноваги, управління санацією підприємства) [3]. Різниця між цими двома групами полягає у теоретичному аспекті діяльності механізму фінансового управління в першому блоці функцій та прикладній діяльності – у другому.

Таким чином, механізм забезпечення фінансової безпеки повинен враховувати: фінансові інтереси підприємства; функції, принципи і методи управління фінансовою безпекою підприємства; організаційну структуру; техніку і технологію управління та управлінський персонал; фінансові інструменти; критерії оцінки рівня фінансової безпеки. Механізм управління фінансовою безпекою є багатофункціональною системою, яка покликана виявляти та попереджувати загрози зовнішнього та внутрішнього характеру та знаходити найкращі джерела та напрямки для фінансування діяльності підприємства.

### **Список використаних джерел**

1. Біломістна, І. І. Механізм забезпечення фінансової безпеки промислових підприємств [Текст] / І. І. Біломістна, В. Є. Хоречко // Інноваційна економіка. – 2012. – № 6. – С. 305–307.

2. Горячева, К. С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства [Текст] : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.06.01 / К. С. Горячева – К. : Ін-т економіки і прогнозування НАН України, 2006. – 19 с.

3. Концептуальні засади формування фінансово-економічної безпеки [Текст] : кол. моногр. / за заг. ред. д.е.н., проф. Шкарлета С. М.; Чернігів. нац. технол. ун-т – Ніжин : ТПК “Орхідея”, 2015. – 439 с.



**Васильців Тарас**

д.е.н., професор, завідувач кафедри

**Гудзова Оксана**

к.е.н., доцент

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів

## СУЧАСНИЙ СТАН БЮДЖЕТНОЇ СКЛАДОВОЇ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Сучасні тенденції фінансової системи України характеризуються низкою деструктивних зовнішніх та внутрішніх чинників формування викликів та загроз економічній безпеці держави, сутністю яких є погіршення ключових параметрів фінансово-економічного стану, падіння реального ВВП, критичне зростання інфляційних процесів, девальвація національної грошової одиниці, дорожнеча кредитних ресурсів, збереження високого рівня дефіциту бюджету і державного боргу, поглиблення дисбалансів у фіскальній, монетарній та грошово-кредитній сферах [1, с. 277]. Заходи антикризової політики фінансового оздоровлення, вжиті вітчизняним урядом, не забезпечили відчутного поліпшення перспектив фінансової стабільності.

Більшість проблем та загроз фінансовій безпеці України мають системний характер, накопичувалися впродовж усього періоду незалежності нашої держави та обумовлені низкою суб'єктивних та об'єктивних чинників, серед яких неефективна модель бюджетно-податкової і грошово-кредитної політики, недосконалість інституційно-правового та інституційно-організаційного забезпечення фінансової сфери, непослідовність державного регулювання і управління фінансовою сферою в контексті забезпечення економічної безпеки держави.

У період 2014-2016 рр. ситуація суттєво ускладнилася веденням воєнних дій на Донбасі, політичною нестабільністю, несприятливою зовнішньою кон'юнктурою, що в комплексі призвело до поглиблення кризових процесів у фінансовій сфері, зокрема, дестабілізації банківської системи, зменшення надходжень до бюджетів усіх рівнів через скорочення податкової бази, нарощування бюджетних видатків на сектор оборони, згортання іноземними компаніями інвестиційних планів або перенесення термінів їх реалізації на майбутній період, внаслідок яких виклики та загрози фінансовій безпеці України лише посилювалися.

Фінансова безпека є невід'ємною умовою стабільного функціонування соціально-економічної системи будь-якої держави. Водночас недостатній рівень її забезпечення не створює передумови для фінансового оздоровлення секторів економіки, видів економічної діяльності, унеможливорює посткризове відновлення системи національного господарства та посилення економічної безпеки держави. Структурними складовими фінансової безпеки держави є: бюджетна, податкова, грошово-кредитна, боргова, валютна, банківська, безпека фондового ринку та

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ  
В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ**

небанківського фінансового сектору, безпека фінансів реального сектору економіки, ін. Таким чином, існує необхідність проведення аналізу стану їх функціонування з метою впливу на фінансову безпеку держави та виявлення причин існування дисбалансів розвитку фінансової сфери.

Бюджетна складова фінансової безпеки характеризує стан бюджетної системи держави, який забезпечує фінансову самостійність та платоспроможність її фінансів під час збалансування доходів і видатків державного й місцевих бюджетів, а також ефективне використання бюджетних коштів у процесі виконання функцій державного регулювання соціально-економічного розвитку. Оцінювання бюджетної безпеки як важливої складової фінансової безпеки держави виконаємо на основі аналізу бюджетних показників у 2000-2015 рр. Дані табл. 1 свідчать про посилення розбалансованості впродовж останніх років бюджетної сфери України головною мірою внаслідок необхідності обслуговування державного боргу, збільшення фінансування обороноздатності держави, фінансування відновлення інфраструктури підконтрольної території постраждалих регіонів Донбасу та посилення соціального захисту внутрішньо переміщених громадян.

Впродовж усього досліджуваного періоду зберігається критично високий рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет (без урахування доходів Пенсійного фонду). До прикладу, у 2015 р. значення показника виходить за економічно безпечні межі і досягає 32,9 %, що на 3,8 в. п. вище у порівнянні з 2014 р. Необхідно зазначити, що частка перерозподілу ВВП через сектор загального державного управління в Україні є однією з найвищих серед країн, схожих за рівнем економічного розвитку, та у східноєвропейському регіоні [2].

*Таблиця 1*

**Показники стану бюджетної безпеки в Україні у 2000, 2005, 2010-2015 рр.**

Показники	Роки									Абсолютні відхилення (+/-)	
	Порогові значення	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015/ 2000	2015/ 2014
Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет (без урахування доходів Пенсійного фонду), %	не більше 30	28,9	30,4	28,0	29,5	30,5	29,4	29,1	32,9	4	3,8
Відношення дефіциту (-) / профіциту (+) державного бюджету до ВВП, %	не більше 3	-0,4	-1,8	-5,7	-1,7	-3,7	-4,3	-5,0	-2,3	-1,9	2,7

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

*Продовження табл. 1*

Покриття дефіциту зведеного бюджету за рахунок зовнішніх запозичень, %	не більше 30	85,7	11,4	73,6	58,1	24,0	21,5	54,2	33,5	-52,2	-20,7
Дефіцит(-) / профіцит (+) торговельного балансу до загального обсягу зовнішньої торгівлі, %	не більше 5	2,1	0,8	-2,6	-3,9	-5,2	-5,4	2,7	4,3	2,2	1,6
Обсяг трансфертів з державного бюджету до ВВП, %	не більше 10-15	4,5	5,6	7,2	6,8	8,9	10,3	9,1	8,8	4,3	-0,3

Дефіцит Державного бюджету України у 2015 р. зменшився до 45,2 млрд грн проти 78,1 млрд грн у 2014 р., або до 2,3 % ВВП проти 5 % ВВП, відповідно, і вперше за останні чотири роки не перевищував гранично прийнятне значення. Важливу роль у зменшенні дефіциту бюджету в умовах макроекономічної нестабільності відіграли девальваційно-інфляційні процеси, посилення податкового навантаження, збільшення непрямих податків на споживання та реалізація процесу бюджетної децентралізації. Зменшення дефіциту бюджету є вагомим механізмом оздоровлення системи державних фінансів, однак високий рівень податкового навантаження на суб'єктів підприємницької діяльності негативно впливає на інвестиційний клімат у державі, унеможливає посткризове відновлення національної економіки.

Аналізуючи загальне зниження бюджетного дефіциту, варто виділити негативну тенденцію зростання його покриття за рахунок зовнішніх запозичень. Так, попри стабілізацію значень цього показника у 2012-2013 рр., коли вони знаходилися на прийнятному рівні, починаючи з 2014 р., ситуація критично погіршилася і у 2015 р. до 2013 р. показник збільшився на 12 в. п. Це свідчить про погашення внутрішньої заборгованості за рахунок зовнішніх фінансових ресурсів, що посилює залежність вітчизняних суб'єктів господарювання від іноземних кредиторів.

Кращою є ситуація щодо частки дефіциту/профіциту торговельного балансу до загального обсягу зовнішньої торгівлі. Натомість, Як негативну тенденцію слід розглядати поступове зростання обсягу трансфертів з державного бюджету до ВВП, що свідчить про посилення централізації та неможливість органів місцевого самоврядування самостійно забезпечувати розвиток адміністративно-

територіальних одиниць, що зумовлює низьку результативність усієї системи міжбюджетних відносин. У 2015 р. вперше за останні три роки зафіксовано скорочення цього показника на 0,3 в. п., що пов'язано із початком реалізації реформи децентралізації влади.

### **Список використаних джерел**

1. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України “Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році” [Текст]. – К. : НІСД, 2016. – 688 с.

2. Fiscal Monitor: Acting Now, Acting Together / International Monetary Fund, World Economic and Financial Surveys. – April, 2016, 87–88 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fm/2016/01/fmindex.html>.



**Власюк Наталія**

к.е.н., доцент

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів

## **ВПЛИВ РЕФОРМУВАННЯ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ НА ДОХІДНІСТЬ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ФОРМУВАНЬ**

Місцеві податки та збори посідають чільне місце у формуванні доходів місцевих бюджетів, достатній фіскальний рівень яких визначає ступінь соціально-економічного розвитку територіальних формувань.

Законодавче регулювання порядку справляння місцевих податків і зборів в Україні створило необхідне правове поле для функціонування місцевого оподаткування, сприяло його становленню та зміцненню. В останні роки означилася позитивна тенденція збільшення обсягів абсолютних надходжень місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів, а також зростання їх питомої ваги. Проте, не всі проблеми у цій сфері вже вирішені, тому питання формування ефективної системи місцевого оподаткування в Україні залишаються актуальними.

Як відомо, із прийняттям Податкового кодексу до місцевих податків було віднесено два: податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки та єдиний податок, а також три збори: збір за місця для паркування транспортних засобів, туристичний збір та збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності.

З 1 січня 2015 р. до місцевих податків належать податок на майно та єдиний податок, а до місцевих зборів – збір за місця для паркування транспортних засобів і туристичний збір. Податок на майно складається з податку на нерухоме майно,



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

---

відмінне від земельної ділянки, транспортного податку та плати за землю. Збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності було скасовано, а фіксований сільськогосподарський податок – трансформовано у єдиний.

Запровадження податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, стало найбільш стабільним доходом для місцевих бюджетів, які не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів. Цей податковий платіж виступає оплатою вартості суспільних товарів і послуг, що пропонуються місцевими органами влади, оскільки домовласники і підприємці обирають місце проживання, що забезпечує оптимальне співвідношення вартості майна і якості суспільних послуг. Якщо місцеві органи влади пропонують якісні суспільні послуги, вартість майна збільшується, що сприяє підвищенню ролі місцевого оподаткування [1].

Запровадження туристичного збору, який, на відміну від курортного збору, справляється на всій території України, автоматично збільшує кількість об'єктів оподаткування, і, як наслідок – надходжень від цього збору.

До позитивних надбань Податкового кодексу України слід віднести те, що більшість податків та зборів прив'язується до прожиткового мінімуму, який змінюється декілька разів на рік відповідно до законів України про державний бюджет. Це дає змогу не лише збільшувати надходження від місцевих податків і зборів, але й визначати обсяг надходжень у короткостроковому періоді та прогнозувати надходження на більш віддалену перспективу. Тобто, система місцевого оподаткування в Україні не буде такою вразливою, оскільки не буде тенденції недоодержання запланованих надходжень від встановлених податків та зборів.

За два останні роки місцеві податки і збори стали другим за обсягом джерелом наповнення місцевих бюджетів. Їхня частка у загальній структурі доходів останніх у I кварталі 2016 року становила більш ніж чверть усіх доходів місцевих бюджетів, а обсяг – 9,0 млрд грн. Для порівняння питома вага місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) протягом 2012-2014 рр. коливалася у межах 5-8 %. Так, у 2012 р. вона складала 5,4 %, у 2013 р. – 7,0 % і у 2014 р. – 8,0 %. У 2015 р. спостерігалось зростання показника до 22,5 % [2].

Для порівняння, у США за рахунок місцевих податків і зборів забезпечується 65,5 доходів місцевих бюджетів, у Франції – 60 %, Німеччині – 45 %, Великобританії – 36 %, Японії – 33 %, а ЄС їх частка сягає 30 % [2]. Саме тому місцеві податки і збори мають забезпечувати фінансові передумови самостійності місцевих бюджетів у частині формування їхніх доходів.

Основним джерелом місцевих податків і зборів є плата за землю. З цього джерела за січень-березень 2016 року надійшло 5,1 млрд грн, що на 54,5 % більше за відповідний показник аналогічного періоду минулого року [3].

Попри кризові явища в економіці п'ятий рік поспіль продовжується зростання обсягів надходжень єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва. Це зробило зазначений податок другим за обсягом серед

місцевих податків і зборів. Надходження від нього за січень-березень 2016 року склали 3,2 млрд грн, що на 46,3 % більше за аналогічний період 2015 року [3].

Таким чином, проведений аналіз дає змогу зробити висновок про те, що роль і значення місцевих податків та зборів у вітчизняній системі оподаткування зростають. Разом з тим, як свідчить вітчизняна практика справляння місцевих податків і зборів, існує низка невирішених проблем, спричинених відсутністю необхідних теоретичних обґрунтувань місцевого оподаткування в Україні у контексті зміцнення інституту місцевого оподаткування та невизначеністю окремих організаційних процедур справляння місцевих податків та зборів, що потребують вирішення найближчим часом.

### **Список використаних джерел**

1. Шевченко, О. В. Зміни бюджетно-податкового регулювання регіонального розвитку: перші підсумки [Електронний ресурс] / О. В. Шевченко. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/647>.

2. Василенко, А. В. Місцеве оподаткування в Україні у контексті зарубіжного досвіду [Текст] / А. В. Василенко // Економічний вісник ДВНЗ Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Г. Сковороди. – 2011. – № 16-1. – С. 351-355.

3. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2015 рік [Текст] / В. В. Зубенко, І. В. Самчинська, А. Ю. Рудик та ін. // Проект “Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-II) впровадження”. – К. : USAID 2016. – 80 с.



**Вовчак Ольга**

д.е.н., професор, завідувач кафедри  
ДВНЗ “Університет банківської справи”

м. Київ

**Андрейків Тетяна**

к.е.н., доцент

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів

## **БАНКІВСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ**

У будь-якій державі незалежно від економічної системи та способу організації суспільних відносин банківська система відіграє ключову роль як єдина система, що здатна забезпечувати ефективний обіг фінансових ресурсів у державі. Від того, наскільки раціонально організована діяльність банків, наскільки вона відповідає економічній політиці держави, етапу розвитку економіки, залежить ефективність

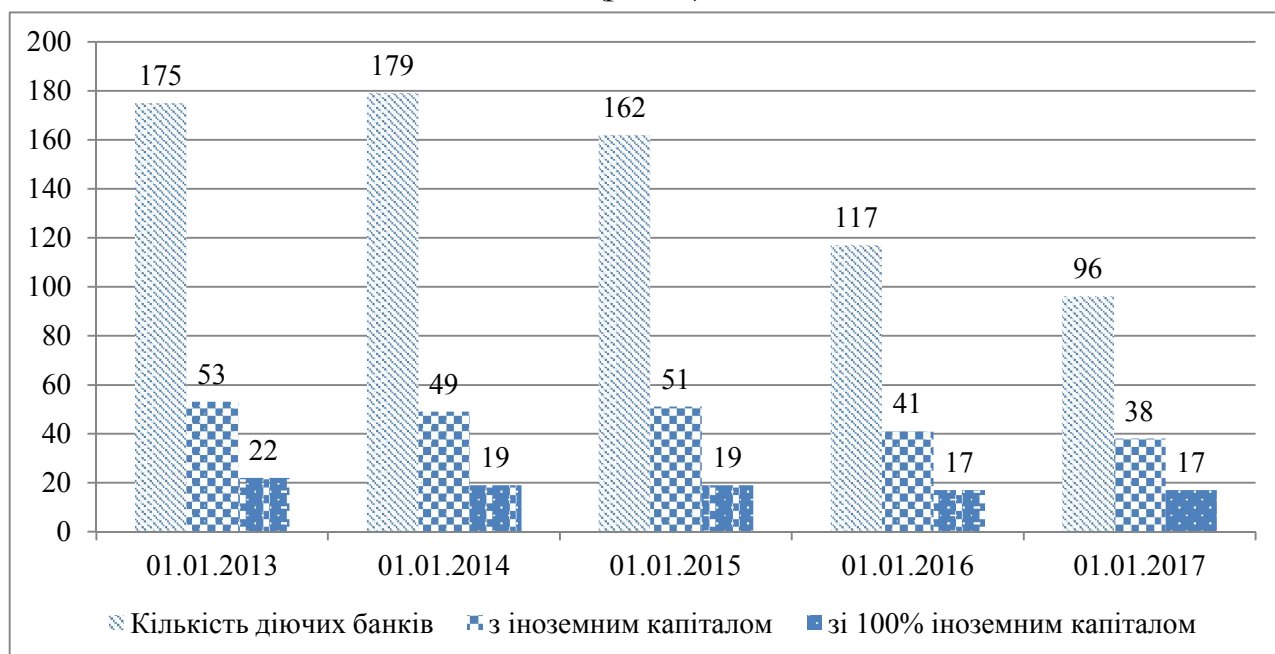
**СЕКЦІЯ 5**  
**ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ**  
**ТА ЇЇ РОЛЬ В РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

руху фінансових ресурсів і, в свою чергу, економічне зростання в країні. Саме банки відіграють основну роль в утворенні оптимального середовища для мобілізації й вільного “переливання” капіталів, нагромадженні коштів для структурної перебудови економіки, приватизації й розвитку підприємництва [1, с. 145].

Тенденції розвитку банківської діяльності в Україні у 2015-2016 рр. свідчать, що більшість платоспроможних банків зуміли адаптуватися до роботи в умовах фінансово-економічної кризи. Банківський сектор загалом забезпечував операційну прибутковість, найбільші банки здійснили за результатами стрес-тестування, проведеного Національним банком України, до капіталізацію, що забезпечило покриття понесених збитків, а недобросовісні та неплатоспроможні банки були виведені з ринку. За цей же період спостерігалось зростання депозитів компаній та населення. У 2016 р. Національний банк України задекларував завершення очищення банківської системи та розпочинає наступний етап – її перезавантаження [3].

Проведений аналіз діяльності банків засвідчив, що упродовж 2014-2016 рр. вітчизняна банківська система функціонувала в украї складних умовах. Накопичені зовнішні дисбаланси та погіршення ситуації на світових товарних ринках призвели до економічного спаду, спричинили суттєву девальвацію національної валюти та розвиток інфляції.

Станом на 01.01.2017 р. кількість діючих банківських установ становила 96, з них 38 – банки з іноземним капіталом (рис. 1).



**Рис. 1. Кількість банків України станом на 01.01.2013-2017 рр. [4]**

Унаслідок значних обсягів докапіталізації низкою банківських установ в структурі власності банківської системи України відбулися структурні перегрупування. Зауважимо, що з 01.01.2016 р. Національний банк України ввів

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ  
В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ**

нові критерії виділення окремих груп банків, а саме: банки з державною часткою (в яких держава володіє часткою понад 75%); банки іноземних банківських груп (банки, власниками контрольних пакетів акцій яких є іноземні банківські установи); група I (банки, частка активів яких більше 0,5 активів банківської системи України); група II (банки, частка активів яких менше 0,5 активів банківської системи України).

Водночас вже з початку 2017 р. НБУ запровадив нові критерії групування банків на три групи: 1) банки з державною часткою; 2) банки іноземних банківських груп; 3) банки з приватним українським капіталом.

З урахуванням такого підходу, можна стверджувати, що структура банківської системи за власністю банків є несприятливою для розвитку національної економіки. Домінуючу частку на банківському ринку і з боку акумуляції ресурсів економіки, і з боку розміщення їх в активах займають банки з іноземним капіталом, включаючи банки з російським капіталом (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Розподіл сукупних активів, зобов'язань та капіталу за групами банків в Україні, згідно з класифікацією НБУ станом на 01.01.2017 р. [4]**

Групи банків	Активи		Зобов'язання		Капітал	
	млрд. грн	у %	млрд. грн	у %	млрд. грн	у %
Банки з державною часткою	644414,5	50,6	606353,6	52,7	130669,7	41,7
Банки іноземних банківських груп	432403,1	34,0	369106,9	32,1	144737,4	46,2
Банки з приватним українським капіталом	166033,6	13,1	143703,3	12,5	20924,3	6,7
Усього банки України	1274731,6	100,0	1150057,5	100,0	313270,2	100,0

Як свідчать дані табл. 1, станом на 01.01.2017 р. у сукупному статутному капіталі банків України 46,2% займають банки іноземних банківських груп, включаючи частку (21%) банків з російським капіталом. Також за роки кризи відбулась експансія державних банків, частка їх статутного капіталу становила на початку 2017 р. 41,7%, а українських приватних банків – 6,7%.

Найбільша частка активів, а саме 34,0%, також належить банкам з іноземним капіталом, з них 15% - банкам з російським капіталом. Державні банки контролюють 50,6% активів, банки з приватним українським капіталом – 13,1%.

У структурі кредитування економіки банки з іноземним капіталом займають домінуючу частку - 67% (включаючи частку 19% банків з російським капіталом); державні банки – 19%; банки з приватним українським капіталом – 14%.

Нами зроблено висновок, що державні банки, які займають суттєву частку у статутному капіталі (41,7%) та майже 33,0% від обсягу залучення ресурсів на ринку, недостатньо активно займаються своєю прямою функцією – кредитуванням, а екстенсивно використовуються державою для фінансування дефіциту бюджету через викуп ОВДП.

Найбільша частка ресурсів (52,7%), які кваліфікуються як зобов'язання перед

вкладниками та іншими кредиторами акумульована банками з державною часткою, частка банків з приватним українським капіталом становить 12,5%. Водночас на частку зобов'язань банків з іноземним капіталом припадає 32,1%.

Упродовж останніх років розпочався активний процес інтеграції банківської системи України у світову фінансову систему на основі її адаптації до міжнародних вимог функціонування та регулювання банківських систем. Тому в нинішніх умовах стратегічним завданням Національного банку України є розбудова стійкої, ефективної, конкурентоспроможної банківської системи, яка б сприяла довгостроковому економічному зростанню країни, її фінансовій безпеці. Вирішення такого завдання може бути забезпечено шляхом поєднання трьох взаємопов'язаних напрямів: забезпечення стійкості банківської системи, її прозорості та високого рівня конкурентоспроможності. Вирішення цих завдань вимагає комплексного підходу на основі розроблення певного стратегічного документу, який би передбачав розробку та реалізацію системи узгоджених заходів правового, економічного та організаційного характеру [2]. Таким документом сьогодні можна вважати розроблену НБУ Стратегію розвитку банківської системи до 2020 р., реалізація якої потребує застосування дієвих механізмів з метою відновлення її стійкості, підвищення ефективності діяльності банків та виконання ними важливої функції – забезпечення розвитку реального сектору національної економіки.

#### **Список використаних джерел**

1. Антонюк, О. І. Особливості розвитку банківської системи України на сучасному етапі [Текст] / О. І. Антонюк // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2013. – № 1 (16). – С. 145-148.
2. Буряк, О. П. Сутність, елементи та ознаки банківської системи ринкової економіки [Текст] / О. П. Буряк // Сталий розвиток економіки: Міжнародний науково-виробничий журнал. – 2014. – № 3.
3. Звіт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=31669311>.
4. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=34798593>.



**Костак Зоряна**

к.е.н., доцент

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів

## **СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ**

Стратегія фінансово-економічної безпеки регіону полягає в ідентифікації зовнішніх і внутрішніх загроз, які негативно впливають на фінансово-господарську діяльність регіону, у формуванні банку даних про умови та чинники, які становлять небезпеку для життєво важливих економічних інтересів населення регіону, суб'єктів ринку і створенні дієвого механізму реагування муніципальних органів влади на виявлення та усунення загроз фінансово-економічній безпеці відповідного регіону.

Існування фінансово-економічної безпеки регіону неможливе без створення внутрішнього імунітету та зовнішньої захищеності від дестабілізаційних впливів, без конкурентоздатності на зовнішніх (світових) ринках і стійкості фінансового становища. Варто відмітити, що стан фінансово-економічної безпеки регіону в значній мірі залежить від ефективності виконання визначених стратегічних векторів регіональної політики, основними з яких є:

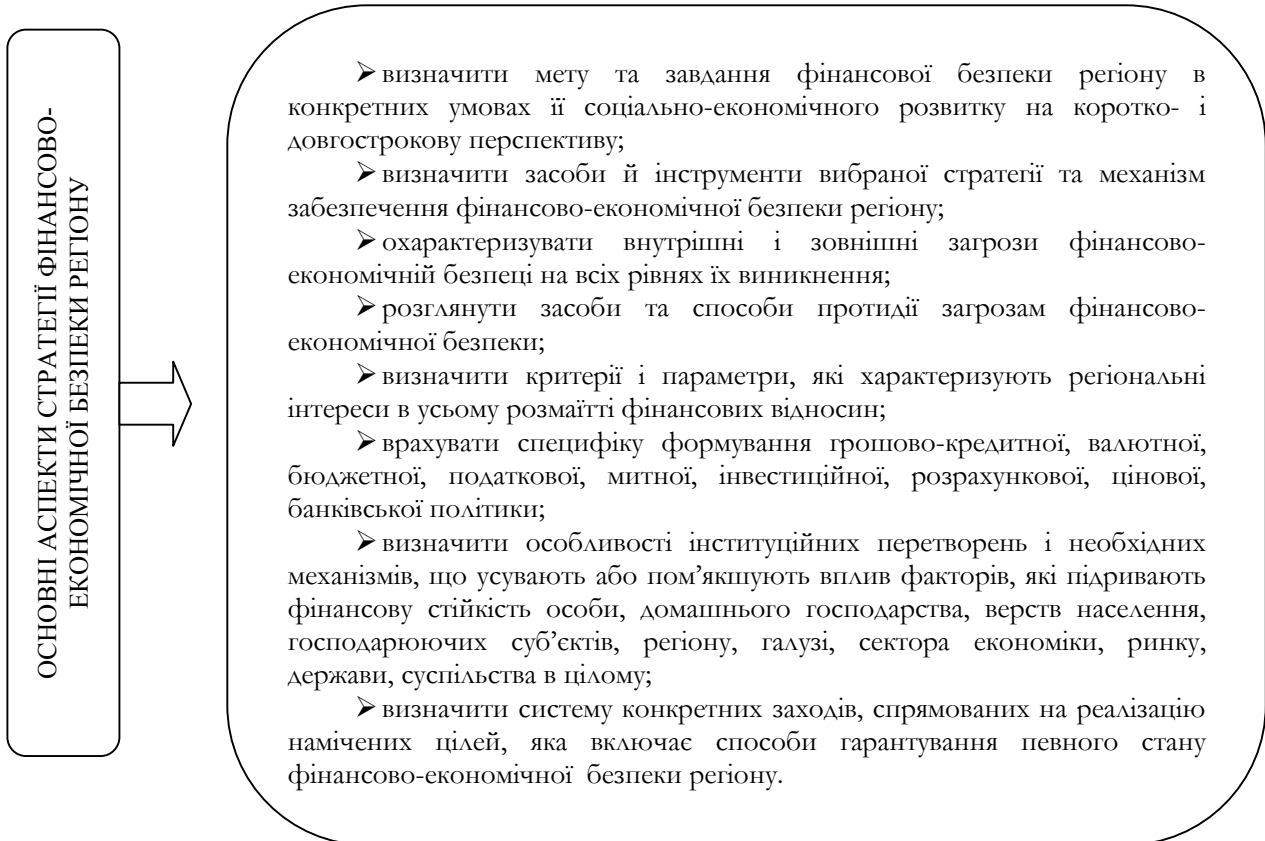
1. Об'єднання суспільно-політичного простору – необхідність формування консолідуючої національної ідеї як основи формування української нації.

2. Забезпечення фінансово-економічної стабільності та сталості розвитку регіонів – передбачає кілька напрямів: пошук компромісу щодо економічної свободи регіонів, надання більшої самостійності в питаннях економічного розвитку регіонів і більшої відповідальності за рівень такого розвитку; реалізація принципу розширення міжрегіональної економічної взаємодії; запровадження механізмів подолання асиметрії розвитку регіонів і підтримки депресивних територій; стимулювання інноваційно-інвестиційного розвитку на базі ефективного використання потенціалу регіонів.

3. Формування інституціональних та нормативно-правових передумов реформування місцевого самоврядування й територіально-адміністративного устрою: розроблення з використанням досвіду регіонів моделі адміністративно-територіального устрою; визначення концептуальних засад і шляхів здійснення адміністративно-територіальної реформи; підготовка законопроектів з питань проведення реформи адміністративно-територіального устрою та розвитку місцевого самоврядування на всіх рівнях [1].

У стратегії фінансово-економічної безпеки регіону доцільно виокремити такі найважливіші аспекти (рис. 1).

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



**Рис. 1. Основні аспекти стратегії фінансово-економічної безпеки регіону**

*Джерело: [2]*

Погоджуючись із науковцями, вважаємо, що стратегію фінансово-економічної безпеки регіону необхідно будувати на аналізі поточного стану економічних процесів, шляхів, факторів і способів позитивного впливу на економічну ситуацію для запобігання чи пом'якшення загроз нестійкості, а також розв'язання завдань економічної й фінансової стабілізації і створення фінансових умов та ресурсів економічного зростання [3].

В основі системи фінансово-економічної безпеки регіону повинна лежати система контролю, яка стежитиме не тільки за доцільністю і вчасністю використання ресурсів, але й за рівнем їхньої окупності.

Важливу роль у побудові стратегії фінансово-економічної безпеки регіону необхідно відводити інноваційно-інвестиційній складовій. Саме стимулювання інноваційно-інвестиційного розвитку регіону сприятиме ефективному залученню інвестицій, впровадженню інновацій, відновленню конкурентоспроможного виробництва, зростанню зайнятості населення регіону і тим самим це приведе до захищеності населення і забезпечення фінансовими ресурсами соціальної сфери регіону. Для цього інноваційно-інвестиційна стратегія регіону повинна мати комплексність, цільову спрямованість, безперервність і містити чіткий напрям розвитку регіону на довгострокову перспективу [4].

Отже, враховуючи вищесказане, зазначимо, що актуальним питанням в умовах кризи для регіону є правильно сформована стратегія, яка дозволяє впорядкувати та розподілити обмежені ресурси, враховуючи сильні та слабкі

ознаки регіону. Основною метою розроблення стратегії фінансово-економічної безпеки регіону повинно стати створення умов, які забезпечать порівняно високі і стійкі темпи економічного зростання, підвищення соціального рівня населення, стабілізацію фінансово-економічної безпеки регіону.

Важливими векторами під час розроблення стратегії фінансово-економічної безпеки регіону повинні стати інноваційно-інвестиційні, економічні, управлінські заходи, котрі у сукупності сприятимуть економічному зростанню регіону.

### **Список використаних джерел**

1. Верхоглядова, Н. І. Принципи забезпечення економічної безпеки регіону [Електронний ресурс] / Н. І. Верхоглядова, І. В. Олініченко. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2296>.

2. Герасимчук, З. В. Економічна безпека регіону: діагностика та механізм забезпечення [Текст] / З. В. Герасимчук, Н. С. Вавдіюк. – Луцьк : Надстир'я, 2006. – 244 с.

3. Ковальська, Л. Л. Экономическая безопасность региона: оценка и механизмы обеспечения [Електронний ресурс] / Л. Л. Ковальська. – Режим доступу : [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis).

4. Просович, О. П. Стратегія інноваційно-інвестиційного розвитку регіону в умовах економічної кризи [Електронний ресурс] / О. П. Просович // Економіка. – Режим доступу : – <http://vlp.com.ua>.



**Кульчицька Наталія**

старший викладач

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів

## **КРЕДИТИ ЕЛА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ**

В умовах сучасних викликів і загроз банківська система країни все ще відчуває проблему дефіциту ліквідності. Ліквідність банків є одним із чинників, який визначально впливає на рівень банківської безпеки і фінансової безпеки країни загалом, а тому потребує моніторингу та регулювання з боку Національного банку України.

У грудні 2016 року з метою сприяння стабільності фінансової системи, й, відповідно, забезпечення фінансової безпеки держави, Національним банком України запроваджено кредити ЕЛА (Emergency liquidity assistance) та, водночас, припинено розгляд документів про надання нових стабілізаційних кредитів.

На думку Олега Чурія, заступника Голови НБУ, цей інструмент дозволить



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

---

---

НБУ підтримати ліквідність платоспроможних банків, надаючи швидкий та оперативний доступ до кредитів, що сприятиме стабільності фінансової системи країни [1].

Кредити ELA – це новий інструмент екстреної підтримки ліквідності платоспроможних банків, призначений виключно для покриття тимчасового дефіциту ліквідності банку в разі настання надзвичайних ситуацій, коли банки вичерпали інші джерела підтримки ліквідності, зокрема за рахунок коштів акціонерів та стандартних інструментів рефінансування пропонувані на міжбанківському ринку і НБУ.

На відміну від стабілізаційних кредитів, екстрена підтримка ліквідності надається системно значущим банкам, які мають вплив на стабільність фінансової системи та є тимчасово неліквідними, але платоспроможними як на поточний момент, так і у перспективі, мають життєву бізнес-модель. До того ж, потенційні позичальники повинні мати прозору структуру власності та не здійснювати ризикову діяльність.

Отримані в рамках ELA кредитні кошти банки мають спрямувати на виконання зобов'язань перед вкладниками та іншими кредиторами, крім пов'язаних з банком осіб. Однак, ці кошти не призначені для фінансування банківського бізнесу та не можуть бути використані замість необхідної додаткової капіталізації банку акціонерами або вирішення його структурних проблем.

Кредити отримані за інструментом ELA мають короткостроковий характер (максимальний строк кредиту з урахуванням усіх можливих пролонгацій – 1 рік) та достатньо високу процентну ставку (облікова ставка НБУ + 2%).

Особливим є процес надання екстреної підтримки ліквідності, який складається із двох самостійних й розрізнених в часі етапів: підготовчий етап та етап надання кредиту.

Підготовчий етап передбачає планування на випадок настання кризи або надзвичайних подій, завчасну підготовку та проведення оцінки забезпечення згідно чітко визначених правил, укладення генерального (рамкового) договору щодо ELA на ранній стадії, до виникнення у банку реальної потреби в ELA. Генеральний договір щодо ELA діє протягом року з моменту підписання та містить загальні умови, порядок надання і погашення кредиту, обмеження діяльності, права та обов'язки сторін.

Етап надання кредиту реалізується при виникненні в банку реальної потреби в ELA та передбачає укладення кредитного договору, договорів забезпечення й безпосереднє надання траншів (може бути кілька) після розгляду актуалізованих юридичних документів щодо забезпечення і його оцінки, актуалізованої фінансової моделі банку та прогнозу грошових потоків. Кредитний договір містить основні істотні умови угоди, в тому числі суму і строк кредиту.

При прийнятті рішення про здійснення екстреної підтримки ліквідності Національний банк буде оцінювати платоспроможність банку, дотримання ним плану капіталізації (за наявності), а також проводити аналіз джерел повернення кредиту, зазначених банком в фінансовій моделі та прогнозі грошових потоків.

При цьому, основний акцент ставиться саме на підготовчій роботі, що дозволить банкам в кризовий момент не витратити час на оцінку застави, проходження кредитних процедур, оформлення документів тощо та в разі потреби оперативно залучати рефінансування від НБУ.

Водночас, укладення генерального договору не веде до виникнення в Національного банку будь-яких зобов'язань щодо надання банку кредиту ЕЛА, тобто інструмент екстреної підтримки ліквідності розглядається виключно як привілей з боку кредитора останньої інстанції. Особливим є й те, що сума кредиту визначається на основі прогнозованих грошових потоків для виконання зобов'язань перед вкладниками і кредиторами, а не фактичного відпливу депозитів за минулий період. До того ж, вона не може перевищувати суму наданого забезпечення, з урахуванням відповідних коефіцієнтів.

На час фактичного користування кредитом ЕЛА на банк накладаються певні обмеження, за допомогою яких Національний банк має намір унеможливити нецільове використання кредитних коштів та знизити ризик ліквідності банку. Зокрема, для банку обмежено: здійснення активних операцій та інвестицій, викуп акцій власної емісії, дострокове погашення боргових цінних паперів власної емісії, розподіл капіталу, виплату премій і компенсацій співробітникам, дострокове повернення коштів пов'язаним особам та деякі інші операції.

Отже, впровадження Національним банком України кредитування за стандартами ЕЛА, враховуючи чіткі умови та обмеження реалізації, сприятиме якісному регулюванню ліквідності банків та підвищенню рівня фінансової безпеки країни. Однак, дискретна (вибіркова) доступність інструменту, що носить елементи суб'єктивізму, а також відсутність практики використання в реаліях сучасної економіки України потребує подальшого вивчення ефективності та особливостей його застосування.

### **Список використаних джерел**

1. Національний банк запроваджує новий інструмент екстреної підтримки ліквідності банків : прес-реліз від 15.12.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>. (Дата звернення 28.03.2017).



**Лаврук Віталій**

к.е.н., доцент

Подільський державний аграрно-технічний університет  
м. Кам'янець-Подільський

## **ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ТВАРИННИЦТВА**

Тваринництво є досить складною соціально-економічною системою, якій підпорядковуються взаємопов'язані між собою характером економічних інтересів різні функціональні і організаційні підсистеми. Вони постійно потребують створення відповідних умов для свого розширеного відтворення на основі інвестиційно-інноваційного розвитку, забезпечення стабільного функціонування і підвищення конкурентоспроможності виробленої продукції, що направляється на задоволення потреб країни, оскільки забезпечує її продовольчу безпеку. Залишається лише проводити постійний моніторинг стану галузі тваринництва, створити дієвий механізм для залучення інвестицій з метою модернізації тваринницьких ферм, доїльних залів та закупівлі племінної худоби і птиці.

Варто наголосити, що до цих пір у галузі тваринництва існує низка невирішених проблем:

- продовжує скорочуватися поголів'я худоби і птиці, що сприяє зникненню рідкісних порід тварин;
- продуктивність тварин має стрибкоподібні коливання, схилиючись при цьому до мінімальних розмірів;
- призупиняється (ліквідується) виробнича діяльність добротних тваринницьких приміщень та ряду інших об'єктів виробничої інфраструктури;
- не надається належна увага модернізації і інтенсифікації виробництва та впровадженню досягнень науково-технічного прогресу у галузі тваринництва.

Кожне тваринницьке підприємство формує свої фінансові ресурси у склад яких входять внески у статутний фонд його засновників, власні кошти (грошові надходження, доходи від реалізації тваринницької продукції і послуг), отримані кошти від участі на фінансовому і кредитному ринках (продаж акцій, облігацій, кредитні інвестиції), доходи від розподілу грошових надходжень (субсидії, дотації, дивіденди, страхові відшкодування). Розглянемо зміни у структурі джерел формування фінансових ресурсів аграрних підприємств (табл. 1).

Розрахунки показують, що у структурі джерел фінансування підприємств помітно зростає питома вага надходжень від реалізації сільськогосподарської продукції (власні джерела). Водночас зменшується частка банківських кредитів (позикові джерела) і кредиторської заборгованості (залучені джерела), тобто з кожним роком підприємства в основному розраховують на свої власні сили і можливості. Тим більше, що Бюджетом 2017р. на агропромисловий комплекс України буде виділено значно більше коштів (7,432 млрд.грн.) на розвиток ряду програм підтримки Міністерства аграрної політики і продовольства порівняно з

попередніми роками (2,008 млрд. грн. у 2016р. і 3,648 млрд. грн. у 2015р.).

*Таблиця 1*

**Структура джерел формування фінансових ресурсів аграрних підприємств  
України, %**

Назва джерела	2010	2012	2014	2015	2016
Усього	100	100	100	100	100
Надходження від реалізації продукції	55,1	60,3	85,4	87,3	88,4
Банківські кредити	21,0	12,7	6,3	4,9	4,5
Кредиторська заборгованість	15,1	21,9	5,6	5,3	4,8
Бюджетні кошти	8,8	5,1	2,7	2,5	2,3

*Джерело: Розраховано за даними [2, 3]*

Безумовно, важливу роль у формуванні власних фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств (особливо у тваринництві) слід відвести державній фінансовій підтримці, де значне місце повинні посісти залучення кредитів і тих запозичень, які будуть спрямовуватися на відновлення племінного генетичного потенціалу, техніко-технологічного переоснащення тваринницьких ферм і комплексів, виробництва інноваційних видів тваринницької продукції з метою підвищення її конкурентоспроможності.

За висловлюванням вчених “фінансування – забезпечення необхідними фінансовими ресурсами витрат на здійснення або розвиток чого-небудь, наприклад, проекту, технічного переозброєння, плану заходів, комплексної програми, бюджету та бюджетних витрат” [4, с. 509]. Стверджується, що “...фінансове забезпечення полягає у виділенні певної суми фінансових ресурсів на розв’язання окремих завдань фінансової політики господарюючого суб’єкта” [1, с. 20]. Досить вдало зазначається, що “... фінансове забезпечення – це формування цільових грошових фондів у достатньому розмірі та їх ефективне використання” [5, с. 41].

Фінансове забезпечення здійснюється за такими взаємодоповнюючими формами:

- тваринницькі підприємства для здійснення модернізації і забезпечення ефективного функціонування використовують наявні у їхньому розпорядженні власні грошові ресурси (самофінансування);
- надання підприємствам тимчасово вільних грошових коштів держави банківськими структурами (кредитування);
- державна підтримка тваринницьких підприємств, що надається державним і місцевими бюджетами (бюджетне фінансування).

Отже, економічну модернізацію тваринництва практично неможливо запровадити у регіонах без державної фінансової підтримки. Формування системи фінансової підтримки тваринництва проводиться з метою відтворення, збереження і раціонального використання генетичного потенціалу сільськогосподарських тварин і птиці, здійснення економічної модернізації виробничих процесів на тваринницьких фермах і комплексах, підвищення ефективності та конкурентоспроможності продукції, отримання прибутку. Але

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

---

---

застосування різних форм і методів фінансування господарської діяльності підприємств повинно залежати від застосування виваженої і ефективної цінової політики, удосконалення окремих положень кредитної та стимулюючої системи.

Дослідження показали, що виконувані у тваринництві роботи по використанню фермських машин і обладнання у технологічних процесах виробництва продукції, утримуванню, годівлі і обслуговуванню сільськогосподарських тварин та їхнього зооветеринарного захисту має тривалий і безперервний характер, а тому несвочасне надходження коштів на ці та інші потреби може привести до значних втрат та зниження якості тваринницької продукції. Безсумнівно від доступного, своєчасного і цілеспрямованого фінансового забезпечення залежить прибутковість, ефективність і конкурентоспроможність тваринництва.

Вважаємо, що фінансове забезпечення економічної модернізації тваринництва є безперервним процесом, а тому повинно спрямовуватися на своєчасне і правильне формування обсягу та визначення напрямів надходження, нагромадження і використання фінансових ресурсів на підприємствах регіонів країни.

**Список використаних джерел**

1. Дем'яненко, М. Я. Проблеми фінансово-кредитного забезпечення аграрного сектора АПК [Текст] / за ред. М.Я. Дем'яненко. – К.:ННЦІАЕ, 2004. – 320 с.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minagro.gov.ua>
4. Фінансовий словник-довідник [Текст] / М. Я. Дем'яненко, Ю. Я. Лузан, П. Т. Саблук, В. М. Скупий та ін.; За ред. М.Я. Дем'яненка. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 555 с.
5. Фінанси [Текст] : навч. посібник [Текст] / за ред. д.е.н., проф. С.І. Юрія. – Тернопіль.: Карт- бланш, 2002. – 357с.



Лубник Вікторія

студентка

*Научний керівник: старший преподаватель Кот Н. Г.*  
Брестский государственный технический университет  
г. Брест, Республика Беларусь

## КРЕДИТНО-БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ЕЕ РОЛЬ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

Кредитно-банковская система является составной частью финансово-кредитной системы и представляет собой совокупность кредитно-денежных институтов, обеспечивающих движение стоимостных потоков на возвратной основе.

Коммерческие банки составляют второй уровень кредитно-банковской системы. Это кредитные учреждения универсального характера, которые производят посреднические, кредитные, фондовые операции, осуществляют расчеты и организуют платежный оборот в масштабах страны. Главная цель деятельности коммерческого банка – получение максимально возможной прибыли [1].

Банки являются важнейшей составляющей стабильности любого государства. Банковские учреждения не только активно участвуют в реализации государственных программ, инвестиционных проектов, но и занимаются кредитованием важнейших отраслей экономики страны, таких как промышленность и сельское хозяйство. Благодаря этому национальная экономика может постоянно развиваться.

На сегодняшний день банковская система Беларуси имеет ряд проблем, которые тормозят развитие экономики страны. К ним относятся: низкая капитализация, высокий удельный вес сомнительных к погашению кредитов, отсутствие финансовых инструментов, защищающих банковские активы от обесценения, высокая концентрация капиталов в государственных банках. Именно поэтому банковский сектор нуждается в оздоровлении.

Одним из способов повышения прибыли банков является эффективное управление валютным портфелем, который должен обеспечивать ликвидность и доходность валютных операций. Управление валютным портфелем ставит задачу избежать потерь и получить доход от операций с иностранной валютой на денежном и валютном рынках. Для того чтобы осуществлять эффективное управление валютным портфелем, банки могут спрогнозировать курсы валют. В работе предложена методика моделирования валютного курса.

В данной методике в качестве результирующего показателя выступает официальный курс белорусского рубля по отношению к доллару. Методика моделирования состоит из следующих этапов:

Проведение качественного анализа, предполагающего постановку цели, определение результативных и факторных признаков, выбор периода, за который

проводиться аналіз.

Для побудови моделі використовувався стохастический факторний аналіз [2]. Важливішими факторами, які прямо або косовно впливають на валютний курс, є: ставка рефінансування, об'єм валового внутрішнього продукту, сальдо зовнішньої торгівлі товарами і послугами, сальдо платіжного балансу, ціна золота, ціна нафти, широка грошова маса, індекс споживчих цін на товари і послуги, золотовалютні резерви, державний борг. Дані аналізувалися за 5 років (2011-2015гг.).

Встановлення наявності кореляційної зв'язі між значенням валютного курсу і кожним розглядаваним фактором.

Аналіз коефіцієнтів парної кореляції показав, що залежна змінна  $Y$  (обмінний курс білоруського рубля до долара) має тісну взаємозв'язь з усіма факторами крім: ставки рефінансування, сальдо зовнішньої торгівлі товарами і послугами, об'єму валового внутрішнього продукту і сальдо платіжного балансу. Тому вони були виключені з моделі.

Виявлення і усунення мультиколінеарності між факторами.

Такі фактори як ціна золота, ціна нафти, індекс споживчих цін на товари і послуги, золотовалютні резерви і державний борг були виключені з моделі з причини високої мультиколінеарності з іншими факторами.

Побудова залежності і перевірка її значимості.

Урівняння залежності обмінного курсу білоруського рубля до долара від широкій грошової маси представлено в наступному вигляді (формула 1):

$$Y = 0,0489 \times X_1 - 499,3531 \quad (1)$$

де  $Y$  – обмінний курс білоруського рубля до долара,  $X_1$  – широка грошова маса.

Значимість рівняння оцінювалася на основі вирахування критерію Фішера ( $F$ ). По даним розрахунків  $F = 91,4$ . Табличне значення  $F$ -критерію при довірчій ймовірності 0,99 дорівнює 4,604. Оскільки  $F > F_{\text{табл.}}$ , рівняння слід визнати статистично значимим.

Таким чином, запропонована методика моделювання валютного курсу може бути використана комерційними банками для підвищення ефективності управління валютним портфелем. Дана методика дозволяє не тільки спрогнозувати валютний курс, але і вказати певні причини кризових явищ в економіці, аналіз яких необхідний для розробки комплексу заходів по оздоровленню всієї народної господарства країни.

#### **Список використаних джерел**

1. Кравцова, Г. І. Деньги, кредит, банки [Текст] / Г. І. Кравцова. – М: БГЭУ, 2010. – 296 с.
2. Система економетричних моделей для аналізу, прогнозування і

оценки вариантов денежно-кредитной политики [Текст] / В. И. Малюгин [и др.]. – Исследования Национального банка Республики Беларусь, 2005. – 1 [2]. – 41 с.



**Мицак Ольга**

к.е.н., доцент

**Демковська Олена**

аспірант

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів

## **МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ РІВНОВАГИ ПІДПРИЄМСТВА**

В умовах довготривалої нестабільності у вітчизняній економіці функціонування підприємств все більше ускладнюється. Фінансова криза, що торкнулась майже всіх підприємств України, призвела до зниження їхнього фінансово-економічного потенціалу та порушення фінансової рівноваги, яка є не тільки основним показником успішної діяльності, а й базою прийняття стратегічних рішень щодо розвитку та вдосконалення ефективності функціонування підприємства в сучасних і майбутніх періодах.

Фінансова рівновага є завданням фінансового менеджменту на підприємстві і характеристикою стану його фінансово-господарської діяльності, за якого потреба підвищення результативності та ринкової вартості бізнесу балансується з можливостями щодо формування його фінансових ресурсів за умови оптимізації структури капіталу і мінімізації фінансових ризиків.

Реалізація завдань і цілей управління фінансовою рівновагою підприємств здійснюється через фінансовий механізм – сукупність основних елементів впливу на процес розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень щодо забезпечення фінансової рівноваги підприємства, сукупність ланок процесу досягнення її стратегічних і тактичних цілей. У формуванні і ефективному використанні фінансового механізму, на думку А. М. Подерьогіна, проявляється суть фінансового управління [1, с. 15].

Фінансовий механізм – це взаємопов'язана система фінансових форм, методів, важелів та інструментів управління підприємством, з врахуванням впливу зовнішніх і внутрішніх чинників. Вони використовуються у фінансовій діяльності як держави, так і підприємств за відповідного нормативного, правового та інформаційного забезпечення, в контексті відповідної фінансової політики на мікроекономічному та макроекономічному рівнях.

Більшість науковців до структури фінансового механізму включають пов'язані між собою такі елементи, як фінансові методи, фінансові важелі, правове



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

---

---

забезпечення, нормативне забезпечення та інформаційне забезпечення. Формування і функціонування фінансового механізму управління фінансовою рівновагою підприємства передбачає побудову такої системи, яка б забезпечила взаємодію фінансових відносин і фінансових ресурсів з метою оптимізації їх впливу на кінцевий результат діяльності підприємства.

Процес формування фінансового механізму забезпечення фінансової рівноваги підприємства охоплює безліч взаємопов'язаних між собою процесів. Деякі з них покликані забезпечити вирішення тактичних завдань, інші визначають стратегію розвитку підприємства в цілому. Разом з тим, визначальними є процеси, які лежать в основі стабільного розвитку підприємства, що можна розглядати як рушійну силу, оскільки управління фінансами, спрямоване на активацію кожного з таких процесів, сприяє підвищенню ефективності управління фінансами загалом і розвитку підприємства.

Механізм управління фінансовою рівновагою підприємства є складною системою і в процесі управління для вирішення різних за своєю природою завдань формує різні управлінські рішення. Для розв'язання одних завдань слід використовувати лише кілька елементів механізму, а других – потрібна інша сукупність елементів. Деякі завдання вимагають багаторазового використання одних і тих самих елементів. Відповідно, стратегія управління фінансовою рівновагою це програма, що складається з “тілок” (коли треба вибрати один з декількох альтернативних елементів механізму), “циклів” (коли потрібно повторити декілька разів використання певної послідовності елементів) й інших операцій над елементами господарського механізму, частиною якого є фінансовий механізм управління підприємством [2, с. 27].

Оскільки кожен елемент механізму може мати різний ступінь застосування і розвитку, що визначає його ефективність, а для вирішення будь-якого завдання потрібна сукупність декількох блоків, то оптимальність управлінського рішення буде залежати від найменш ефективного елемента, що і визначає в подальшому необхідність його розвитку. Окрім ступеню розвитку кожен елемент має іншу важливу характеристику – ступінь впливу. Залежно від того, за яким критерієм розподіляються елементи механізму, ступінь впливу може визначатись не тільки обсягом фінансових ресурсів, що проходять через елемент, ступенем мінімізації рівня ризику в результаті використання елемента, а й компетенціями та фаховістю менеджменту та іншими критеріями.

Механізм управління фінансовою рівновагою на підприємстві, що складається з великої кількості різних елементів, ніколи не знаходяться в стані абсолютної рівноваги, коли всі елементи мають однаковий рівень розвитку. Внутрішня структура кожного з елементів постійно змінюється. Це, в свою чергу, змінює силу впливу елементів один на одного, і механізм знаходиться в постійному русі та потребує рівноваги. У результаті завданням управлінців стає виявлення базових елементів механізму, на які необхідно впливати, підвищуючи рівень їх ефективності, щоб у кінцевому підсумку позитивний ефект розповсюдився на всю систему загалом.

Визначальним моментом у формуванні механізму фінансової рівноваги, на нашу думку, є визначення індикаторів такого стану підприємства, коли в процесі його функціонування, що характеризується дохідністю, ліквідністю та рентабельністю, забезпечуються необхідний рівень його рівноваги й фінансової безпеки.

Концепція механізму фінансової рівноваги підприємства для забезпечення фінансово-економічної безпеки повинна ґрунтуватися на принципах системного підходу, які застосовуються для вирішення складних і нестандартних завдань. Усі інструменти фінансового механізму повинні застосовуватись збалансовано. Знаходження і вмiле використання системи фінансових інструментів і важелів дозволить у комплексі використовувати всі можливості фінансового механізму рівноваги, здатних впливати саме на ті підсистеми управління підприємства, активація яких на даному етапі життєвого циклу забезпечить його фінансову рівновагу. Максимально повне комплексне використання всіх елементів фінансового механізму доступних для підприємства на кожному з етапів його розвитку, дозволить досягнути стратегічних цілей та забезпечити при цьому не тільки синергетичний ефект, що полягає в поєднанні інтересів держави, регіону, працівників, інвесторів, власників, а й досягнення фінансово-економічної безпеки підприємства в цілому.

#### **Список використаних джерел**

1. Фінансовий менеджмент [Текст] : підручник / [кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін.] – К. : КНЕУ, 2008. – 536 с.
2. Школьник, І. О. Фінансовий менеджмент [Текст] : навч. посiбник / І. О. Школьник, І. М. Боярко. – Суми : 2009. – 301 с.



**Олішук Ольга**

студентка

*Науковий керівник: викладач Подiк І.І.*

Ірпiнський державний коледж економіки та права

м. Ірпiнь

## **ІНФЛЯЦІЙНЕ ТАРГЕТУВАННЯ В УКРАЇНІ, ЯК ЕФЕКТИВНИЙ МЕТОД МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИ**

Для розвитку економіки будь-якої країни одним з першочергових завдань є забезпечення стабільності грошової одиниці, проте цьому перешкоджають інфляційні процеси в економіці. Інфляція здатна підірвати грошову систему, провокує втечу національного капіталу за кордон, послаблює національну валюту, сприяє її витісненню у внутрішньому обігу іноземною валютою, підриває

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

---

---

можливості фінансування державного бюджету. Тому кожна держава здійснює заходи направлені на нейтралізацію процесів знецінення національної валюти.

Одним із шляхів боротьби з інфляцією є інфляційне таргетування, що являє собою монетарний режим, який передбачає відповідальність центрального банку за дотримання проголошеного значення офіційного показника інфляції (таргету) протягом визначеного періоду часу. Відповідальність центрального банку обумовлена можливістю використання усього переліку інструментів монетарної політики, у випадку загрози недотримання визначеного значення таргету [1].

На відміну від прогнозу інфляції, який є розрахунковою величиною і може змінюватися в залежності від фактичних та очікуваних тенденцій в економіці, таргет є незмінною величиною. Саме на її досягнення і спрямовується монетарна політика за режиму інфляційного таргетування. І якщо згідно з прогнозними розрахунками інфляція відрізняється від її цільового рівня, центральний банк застосовує інструменти монетарної політики для повернення її до цілі [2].

У міжнародній практиці таргетування інфляції є одним з найефективніших методів регулювання інфляційних процесів. Так, у Чилі після запровадження інфляційного таргетування показник інфляції зменшився з 28% до 3%. Цей процес зайняв 10 років та супроводжувався низкою якісних соціально – економічних змін. У Європейському Союзі найбільш близькою до України країною за економічним розвитком є Польща, саме в цій державі політика таргету, протягом 6 років знизилася показник інфляції з 11% до 1,5%. [3].

В Україні наразі здійснені перші кроки щодо впровадження такого монетарного режиму. Зокрема, у серпні 2015 року Правлінням Національного банку затверджено Стратегію монетарної політики на 2016-2020 рр.. Цей документ по суті являє собою Дорожню карту з переходу до інфляційного таргетування, розраховану на наступні 12-18 місяців, що складається з кількох етапів.

На першому етапі, ще до 2015 року, було створено технічні передумови, зокрема побудовано макроекономічні моделі, розроблено квартальний прогнозний цикл. На другому етапі у першій половині 2015 року було створено інституційні передумови, у тому числі змінено процес прийняття рішень з монетарної політики. З другої половини минулого року і досі триває третій етап – впровадження інфляційного таргетування [4].

Навесні 2016 року, коли інфляція становила близько 30%, Національний банк України заявив про перехід монетарної політики на режим таргетування із цільовим діапазоном на перший рік  $12\% \pm 3\%$ . Завдяки застосуванню політики дорогих грошей, проведенню інтервенцій на валютному ринку недопущенню використання емісійних коштів для фінансування фіскальних та квазіфіскальних потреб заявленої цілі було досягнуто – зростання індексу споживчих цін під кінець 2016 року сповільнилося до 12,4%. І це попри потужне підвищення адміністративно регульованих тарифів та загалом складні економічні умови.

Стосовно нинішнього року то цільовий діапазон став суттєво нижчим і вузьким. Інфляційна ціль для кінця 2017 року становить  $8\% \pm 2\%$ . Зауважимо, що за останні десять років середній показник інфляції в Україні становив 14,6%, тобто

заявлена ціль інфляції є історично низькою для нашої країни [5].

На майбутнє Національний банк визначив у Стратегії монетарної політики на 2016-2020 рр. цілі щодо інфляції в межах 6% +/- 2% на кінець 2018 року, і 5% +/- 1% на кінець 2019 року. При цьому курсоутворення на валютному ринку залишиться вільним (на відміну від штучного утримання курсу в 2012-2013 роках, коли Україна визнавала нульову інфляцію при великих боргах) [2].

Отже, запровадження інфляційного таргетування в Україні вже дало свої перші позитивні результати. І хоча говорити про остаточний позитивний результат ще рано, але впровадження всіх процедур таргетування інфляції дозволить досягти макроекономічної стабільності, прозорості монетарної політики та прискорить розвиток фінансових ринків.

### **Список використаних джерел**

1. Таргетування інфляції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=123682](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123682)
2. Дорожня карта з переходу до інфляційного таргетування – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=28745301](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=28745301)
3. Перехід до інфляційного таргетування в Україні [Електронний ресурс]. - Режим доступу : [http://irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE\\_FILE\\_DOWNLOAD=1&Image\\_file\\_name=P DF/nvnltu\\_2014\\_24.1 36.pdf](http://irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=P DF/nvnltu_2014_24.1 36.pdf).
4. Режим інфляційного таргетування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=85391](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=85391)
5. Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2017/02/10/620443>.



Онищук Оксана

студентка

Борик Ольга

викладач

Тернопільський інститут соціальних та інформаційних технологій  
м. Тернопіль

## ОСОБЛИВОСТІ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВИМ ТА ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Економічна ситуація в країні та світовому ринку на пряму залежить від її розвитку та інфраструктурних показників до яких можна віднести банківські установи. Сучасний стан банківської системи можна характеризувати за кількістю фінансово-кредитних установок які розміщені в країні. На даний час економічна система України не гарантує банкам стабільної роботи ,тому , установа має бути готова до різноманітних ситуацій на шляху їх розвитку. Попри нестабільний розвиток економіки і занепад великої частини вітчизняних банків , активно на фінансовому ринку почали формуватися іноземні банківські структури [1].

Географічна структура групи іноземних банків зображена на рисунку 1.

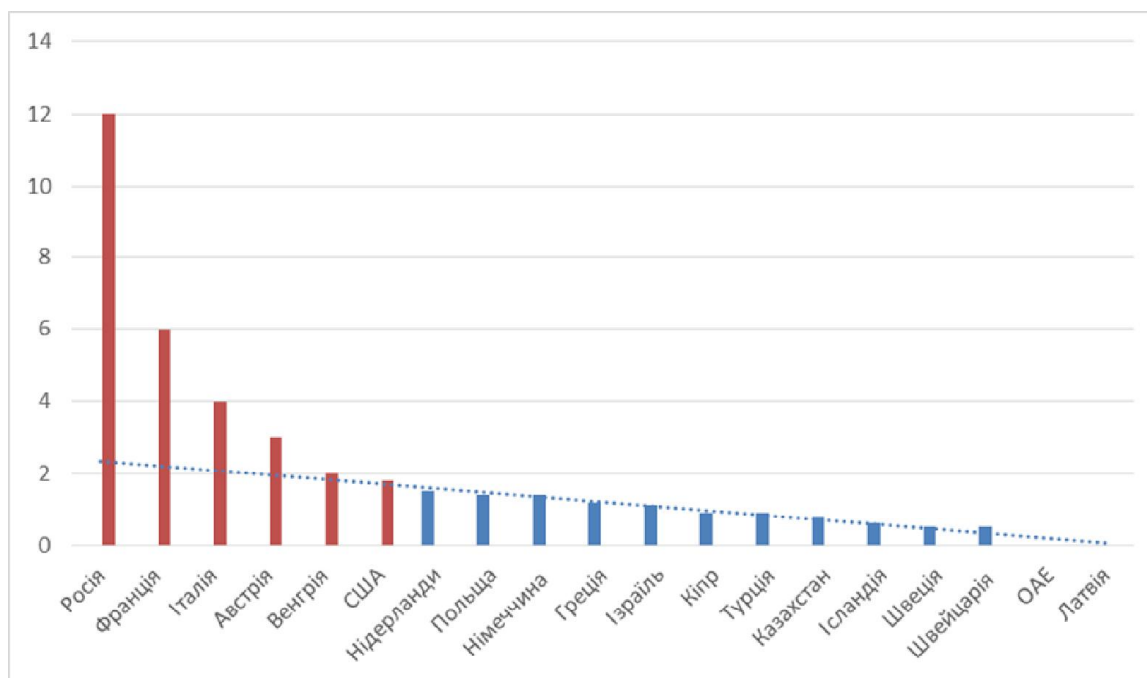


Рис. 1. Доля іноземних банків в активах банкової системи України

Не зважаючи на ризик втрати коштів та отримання збитку населення активно користується послугами іноземних установ, оскільки вітчизняні не несуть повної гарантії на свої послуги іклієнт може піддаватися втратам власного капіталу. Не дивлячись на негативний показник розвитку вітчизняних банків, в Україні

налічуються конкурентоспроможні установи які є гарантами своїх послуг.

Показниками даного успіху є правильне ведення маркетингової та інноваційної діяльності, постійне вдосконалення навиків у роботі, запозичення знань, умінь, освоєння новітньої техніки для кращої та простішої роботи із клієнтами, пізнання нового із допомогою закордонних колег, введення та запуск інноваційної продукції яка буде корисна для суспільства та прибуткова для установи.

Із удосконаленням банківського бізнесу поступово відбувається зміна певних акцентів у банківському маркетингу. Вчені поступово перейшли від розгляду загальних питань банківського маркетингу до вивчення конкретних проблем даної сфери, створення інструментів їх вирішення та проведення дослідження можливостей впровадження сучасної концепції банківського маркетингу за допомогою введення та створення інновацій.

Інноваційна діяльність у науковій літературі перш за все слугує як процес створення, формування, вдосконалення банківських послуг та продукту. Введені інновації можуть бути як в продукти, послуги які використовуються на даний час у банківській діяльності або створення нових інноваційних товарів, які слугуватимуть у подальшій роботі установи. Новим банківським продуктом може слугувати діяльність, яка направлена на допомогу клієнту, кінцевим результатом якої буде отримання прибутку. Банківські інновації є прив'язані до національного ринку це показує, які продукти та послуги є на ринку вітчизняного використання також можна спостерігати копіювання продукту, які застосовуються зарубіжними ринками. Даний підхід вважається правомірним оскільки установи при копіюванні закордонного досвіду можуть бути у співпраці із іноземними банками тому такі дії є цілком законні та узгодженні усіма сторонами співпраці. Новий банківський продукт формує собою нетрадиційне обслуговування яке створюється після вивчення потреб ринку завдяки маркетинговим дослідженням [2].

До нового банківського продукту належать:

- 1) Послуги чи продукти які самостійно розробляються банком для задоволення потреб споживачів без наявності аналогів на ринку
- 2) Продукт чи послуга може запроваджуватись а одному ринку а його вивчення та аналіз проводиться на іншому
- 3) Застосовується комбінування існуючих послуг чи товарів та впроваджують в реалізацію як повноцінний один продукт

Банки у сучасному світі розвиваються в умовах телекомунікацій. Правильне формування маркетингової стратегії та раціональна подача установи в суспільство слугує успішним показником банку. Банківські структури мають із усією відповідальністю відноситись як до маркетингової частини свого бізнесу так і фінансової та економічної. Вигідні послуги для установи та споживачів, чесна робота, введення банківських інновацій буде стимулювати швидкий ріст установи на вітчизняному та світовому ринках.

Освоєння маркетингу та інновацій дає змогу банківським установам та і усім підприємствам створювати щось нове, унікальне, просте та корисне у

використанні. Дане поєднання буде формувати установу як новітню, зацікавлену у розвитку та самореалізації на світовому ринку. Такі нововведення слугуватимуть високим показником росту організації, швидким наростанням капіталу, визнанням на державному та міжнародному рівні. Правильний підхід до банківського маркетингу і одночасне застосування інновацій стане рушійною силою для виходу банку із кризи, але для проведення даних маніпуляцій усе керівництво, працівники мають бути освіченими у своїй роботі. Вдосконалення маркетингової системи та інноваційної слугуватиме для установи новим покращеним фінансовим станом, новими можливостями та виведення економіки країни на новий стабільний рівень.

### **Список використаних джерел**

1. Аналіз банків України. Присутність іноземних банків в Україні – 2014-2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bankografo.com/prisutnist-inozemnih-bankiv-v-ukrayini-2014-2016.html>
2. Маркетинг банківських інновацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2011\\_1\\_13\\_28\\_0.pdf](http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2011_1_13_28_0.pdf)



**Рева Тетяна**

к.е.н., доцент

Університет митної справи та фінансів

м. Дніпро

## **УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ АДМІНІСТРУВАННЯ ПДВ**

Податок на додану вартість (ПДВ), як бюджетоутворюючий податок і важливий інструмент податкової політики України, безпосередньо впливає на стійкість фінансової системи держави, постійно привертає до себе увагу вчених і практиків. Численні дослідження щодо заміни ПДВ іншими податками свідчать, що жоден з них не відповідає європейським стандартам непрямого оподаткування. Тому у якості основних напрямів реформування слід обирати не відмову від ПДВ, а його удосконалення з урахуванням особливостей сучасного національного розвитку і євроінтеграційних процесів.

Валові надходження ПДВ в Україні щороку зростають і становлять більше половини податкових доходів державного бюджету, але вони не відображають повною мірою реалії розрахунків за цим податком. ПДВ є найскладнішим в обчисленні та самим найпроблемнішим податком [1, с.172]. Відшкодування ПДВ породжує низку проблем, пов'язаних з незаконним поверненням податку з бюджету, обумовлює необхідність удосконалення процесу адміністрування податку. Розглянемо новачки останніх років в цьому напрямку.

Поряд зі звичайною процедурою відшкодування ПДВ, у 2011 році введено

автоматичне відшкодування податку з бюджету. Автоматизоване співставлення податкових зобов'язань та податкового кредиту по контрагентах, що відбувається на загальнодержавному рівні, дозволяє контролювати вхідні й вихідні грошові потоки кожного платника, скоротити тривалість перевірки та прискорити процес повернення коштів з бюджету у порівнянні зі звичайною процедурою.

Право на отримання автоматичного бюджетного відшкодування податку надано платникам, які відповідають певним критеріям [2]. Серед них:

- питома вага операцій платника за нульовою ставкою ПДВ протягом попередніх 12 місяців сукупно становить не менше 40 відсотків загального обсягу поставок;

- середня заробітна плата працівників не менше ніж у 2,5рази перевищує мінімальний встановлений рівень;

- або чисельність працівників перевищує 20 осіб, або балансова вартість основних засобів перевищує ПДВ, заявлений до відшкодування, або податкове навантаження з податку на прибуток є вищим від середнього по галузі.

При позитивному відношенні до процедури автоматичного відшкодування в цілому, не можна не відзначити вибіркового підходу у його застосуванні до платників ПДВ, що призвело до порушення принципу рівності в оподаткуванні.

З метою подальшого удосконалення процедур контролю податку, підвищення його фіскальної ефективності у 2015 році запроваджено систему електронного адміністрування (СЕА) ПДВ. Реєстрація податкових накладних в Єдиному реєстрі податкових накладних здійснюється лише за умови наявності необхідної суми на власному електронному рахунку платника в СЕА ПДВ [2]. У разі недостатності реєстраційної суми необхідно поповнити рахунок в СЕА на суму ПДВ, яка потрібна для реєстрації податкової накладної.

За підсумками звітного періоду, залежно від визначеного в декларації результату, кошти з рахунку в СЕА ПДВ перераховуються до бюджету (позитивне значення) або за заявою платника - на його поточний рахунок (від'ємне значення).

Система електронного адміністрування має на меті звести до мінімуму зловживання при відшкодуванні ПДВ та збільшити надходження до бюджету.

Чергові зміни до порядку відшкодування ПДВ запроваджені з 2016 року. При від'ємному значенні різниці між податковим зобов'язанням та податковим кредитом сума ПДВ за новими правилами:

- враховується у зменшення суми податкового боргу з ПДВ, що виник за попередні періоди, а в разі його відсутності -

- підлягає бюджетному відшкодуванню на банківський рахунок платника або в рахунок оплати інших податків або боргу до Державного бюджету,

- зараховується до складу податкового кредиту наступного звітного періоду.

Повернення узгоджених сум ПДВ здійснюється у хронологічному порядку відповідно до черговості внесення заяви кожного платника до Реєстру заяв про повернення суми бюджетного ПДВ.

Змінюються основні критерії: бюджетне відшкодування надається платнику, якщо він має необоротні активи, залишкова балансова вартість яких на звітну дату



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

---

---

за даними податкового обліку перевищує у три рази суму податку, заявлену до відшкодування, а також здійснює операції з вивезення товарів з митної території України у митному режимі експорту, питома вага яких протягом попередніх 12 послідовних звітних місяців сукупно становить не менше 40 відсотків загального обсягу поставок.

Тобто, за правилами 2016 року, платникам, які не вивозять продукцію за межі країни або вивозять в менших обсягах, ПДВ не відшкодовується з бюджету, сума від'ємного значення зараховується в погашення податкових зобов'язань та боргу з інших податків, що сплачуються до Державного бюджету, або до податкового кредиту наступного місяця.

Аналогічні критерії були обов'язковими для автоматичного (прискореного) відшкодування ПДВ великим експортерам в попередніх роках, інші ж платники мали право на процедуру загального відшкодування, з більш тривалим терміном повернення коштів. За нововведеннями вони втратили таку можливість, умови ведення бізнесу для них погіршилися.

Відшкодування ПДВ при експорті товарів відповідає європейським стандартам оподаткування міжнародної торгівлі та має велике значення для експортоорієнтованої економіки України [3, с.182]. Але відшкодування ПДВ за своєю суттю не є пільгою для окремих категорій платників, зокрема, експортерів. Метод заліку або відшкодування ПДВ застосовується при нарахуванні податку всіма платниками, а не окремими їх категоріями. Від'ємна різниця між податковим зобов'язанням з ПДВ та податковим кредитом виникає не тільки при застосуванні нульової ставки ПДВ, характерної для експорту товарів. Наприклад, у разі придбання основних засобів включення значних сум ПДВ до податкового кредиту може також спричинити від'ємний результат в розрахунках з бюджетом. Нові правила підсилили селективний підхід у відборі платників при відшкодуванні ПДВ.

Запроваджений у 2016 році механізм розрахунків збільшив податкове навантаження на бізнес, спричинив «вимивання» оборотних коштів і негативні наслідки для фінансового стану підприємств в умовах економічної нестабільності.

Певні позитивні зрушення в механізмі адміністрування ПДВ запроваджені в поточному 2017 році. Новації полягають у тому, що відшкодування ПДВ здійснюється всім платником на однакових умовах відповідно до законодавства, без передачі висновків фіскальних органів до установ казначейства. Адміністрування реєстру і щоденне оприлюднення інформаційного ресурсу на веб-сайті здійснює Міністерство фінансів України.

Отже, запровадження нових правил буде сприяти прозорості у відшкодуванні, знижує рівень корупції при одержанні відшкодування, забезпечує єдиний підхід до всіх платників ПДВ.

#### **Список використаних джерел**

1. Рева, Т.М., Ковальчук К.Ф. Механизм применения НДС: эффективность, проблемы и направления реформирования [Текст]. – Налоговые реформы. Теория

и практика : монографія для магістрантів / Т. М. Рева, К. Ф. Ковальчук, Под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 463 с.

2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua) (дата звернення 17.02.2017).

3. Кулик, П. Л. Податок на додану вартість в умовах інтеграції України до ЄС [Текст] / П. Л. КУЛИК // Збірник наукових праць НУДПСУ. – 2010. - №1. – С. 180-185.



**Саидакбаров Хайдар**

к.э.н., доцент

Ташкентский государственный аграрный университет

г. Ташкент, Узбекистан

## **НАПРАВЛЕНИЯ НАРАЩИВАНИЯ ВНУТРЕННЕГО ПОТЕНЦИАЛА И ДИВЕРСИФИКАЦИИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА**

С первых лет независимости руководством Республики Узбекистан особое внимание уделяется вопросам развития банковской системы, ее превращения в локомотив отечественной экономики. В результате предпринятых мер в этом важном направлении достигнуты весомые результаты, которые не только отвечают требованиям мировых стандартов, а по некоторым критериям и превосходят их.

В целях дальнейшего повышения устойчивости банковско-финансовой системы страны и формирования прочной ресурсной базы банков последовательно осуществляются меры по увеличению объемов капиталов коммерческих банков. В настоящее время уровень достаточности капитала банковской системы в три раза превысил установленное 8-процентное минимальное требование международного Базельского комитета. Кроме того, считающийся одним из критериев оценки устойчивости банка, показатель текущей ликвидности банковской системы в два раза превысил установленный 30-процентный минимальный уровень и составил 64,5 процентов. При оценке достигнутых показателей на основе системы, установленной постановлением, они соответствуют положительному результату. В частности, если показатель «достаточность совокупного капитала коммерческих банков» превысил 15 процентов, а показатель «ликвидность коммерческих банков» превысил 30 процентов, то это соответствует требованиям «высокой уровню» оценки [1].

В процессе формирования ресурсной базы для кредитования реального сектора экономики, основное внимание уделяется внутренним ресурсам, привлечению свободных денежных средств населения и хозяйствующих субъектов в акции и долгосрочные депозиты банков. В результате осуществляемых банками мер по привлечению свободных денежных средств на их депозиты,

последовательному внедрению новых, наиболее привлекательных видов вкладов, с каждым годом растут объемы банковских депозитов. В частности, объем депозитов отечественных банков, по сравнению с аналогичными показателями прошедшего года, вырос на 30,5 процента. В результате осуществляемых банками мер по привлечению свободных денежных средств населения объем вкладов, по сравнению с аналогичным периодом прошедшего года, вырос в 1,3 раза, что свидетельствует о возросшем доверии граждан к банковской системе.

Неуклонный рост уровня капитализации отечественных банков и объемов, привлеченных на их депозиты средств, в свою очередь, расширяет возможности банков по кредитованию и инвестированию, увеличению размеров их активов. По итогам 2016 года темп роста вкладов в коммерческих банках превысил темп роста реальных доходов населения и составило 30 процентов, темп роста объема депозитов и кредитных вложений превысил темп роста номинального валового внутреннего продукта. Общий объем кредитов, направленных в реальный сектор экономики, увеличился на 26,2 процента по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Также доля долгосрочных кредитов в общем портфеле кредитных вкладов коммерческих банков составила 76 процентов, в результате чего данному показателю дана высокий уровень оценки. Так же банки уделяют серьезное внимание широкому вовлечению выпускников профессиональных колледжей в предпринимательство, а также финансированию их бизнес-проектов.

С каждым годом растет число отечественных банков, получивших положительную рейтинговую оценку со стороны. Если в прошедшие годы рейтинг «стабильный» международных рейтинговых агентств «Fitch Ratings», «Mood's» и «Standard&Poors» был присвоен 15 коммерческим банкам страны, то на сегодняшний день все отечественные банки имеют оценки «стабильный» от «большой тройки» рейтинговых агентств.

Немаловажную роль в процессе повышения конкуренции на внутреннем рынке играет Центральный банк, который поощряет приток иностранного капитала на финансовый рынок республики. Приток иностранного капитала необходим как сам по себе, так и с точки зрения привнесения на внутренний рынок современных банковских технологий, новых финансовых продуктов и культуры банковского дела в целом, а также катализатора конкурентной среды на финансовом рынке страны, что положительно влияет на качество оказываемых банком услуг. Необходимо отметить следующие направления возможного наращивания внутреннего финансового потенциала:

1. Создание диверсифицированной модели розничного рынка банковских услуг. Необходимо создать диверсифицированный розничный рынок финансовых услуг для того, чтобы сбережения населения и бизнеса пришли как в инвестиционные проекты, так и на депозиты в банки [2, 123-124].

2. Стимулирование процесса концентрации капитала. Для реализации больших модернизационных проектов государству нужны крупные частные инвесторы, которые в состоянии на паритетных началах поддержать их как в финансовом, так и в организационном отношении.

3. Повышение отдачи от работающих объектов, запущенных в рамках инвестиционных программ. Большинство уже запущенных объектов продолжают «вытягивать» ресурсы от государства для поддержания текущей деятельности. Отсутствие стимулов, не способствует повышению отдачи от вложенных инвестиций. Возникает необходимость выработки механизма допуска частного капитала в приоритетные отрасли, которые традиционно находятся в исключительной государственной собственности.

Для дальнейшего развития и повышения устойчивости банковско-кредитной системы Узбекистана необходимы:

- повышение финансовой устойчивости и ликвидности банков в соответствии с требованиями международных стандартов, за счет дальнейшей капитализации коммерческих банков, привлечения в эту сферу частного капитала, улучшения качества активов, совершенствования банковского дела;

- дальнейшее совершенствование нормативно-правовой базы финансово-банковской деятельности;

- усиление инвестиционной активности коммерческих банков, дальнейшее расширение участия коммерческих банков в финансировании инвестиционных проектов, обеспечение постоянного роста и улучшения качества кредитного портфеля коммерческих банков;

- формирование новых подходов и внедрение современных технологий и методик учета и отчетности в коммерческих банках, повышение уровня и качества финансово-банковской информации, обеспечение ее широкой доступности;

- укрепление коммерческих банков и финансовых институтов республики профессионально подготовленными высококвалифицированными специалистами, дальнейшее совершенствование системы подготовки и переподготовки кадров в области финансово-банковской деятельности [4].

#### **Список использованных источников**

1. Доклад о монетарной политике Республики Узбекистан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cbu.uz>.

2. Толстолесова, Л. А. Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений : [Текст] учебное пособие / Л. А. Толстолесова. – Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2015. – 156 с.

3. Мишкин, Ф. С. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков [Текст] : учебник / Ф. С. Мишкин ; 7-е изд.: пер. с англ. – М.: ООО «И.Д.Вильямс», 2006. – 880 с.

4. Критический анализ, жесткая дисциплина и персональная ответственность должны стать повседневной нормой в деятельности каждого руководителя. Доклад Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева на расширенном заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2016 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2017 год. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://press-service.uz>.

**Чкан Ірина**

к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет  
м. Мелітополь

## ПРОБЛЕМИ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Широкомасштабне й активне включення страхового ринку України у процес глобалізації страхових відносин проходитиме поступово й вибірково. Великі зусилля знадобляться для адаптації національних страхових продуктів до вимог світового ринку, підвищення їх параметрів до конкурентоспроможного рівня. Підвищення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних страхових продуктів – основа включення страхового ринку України в процес глобалізації страхових відносин [1].

У всьому світі страхування сприяє оптимізації макроекономічних пропорцій валового виробництва, забезпечує безперервність та збалансування виробничого процесу. В умовах багаторічних змін в економіці країни, потенціал страхового ринку України впливає на макроекономічні процеси шляхом акумулювання значної частини доходів населення у вигляді інвестиційних ресурсів. Як показує практика, інвестиційний потенціал страхових компаній використовується недостатньо у зв'язку з відсутністю і нерозвиненістю надійних інвестиційних інструментів для довгострокового розміщення страхових резервів.

З кожним роком процеси реформування економіки стають все явнішими, що призводить до значних змін й на страховому ринку. Велика кількість страхових компаній, внаслідок цих змін, зазнають банкрутства, а слабкі – припиняють свою діяльність. Так, за даними Інтернет-журналу Фориншурер у 2015 р. в порівнянні з 2012 р., кількість страхових компаній зменшилася на 53 од., а станом на 30.09.2016 їх кількість зменшилась порівняно з 2015 р. на 38 од. (в т.ч. за рахунок зменшення кількості СК «non-life» на 32 од.) [2].

Крім того, зміни в Податковому кодексі України привели до того, що з 1 січня 2015 року для страхових компаній введена змішана система оподаткування, а саме 3% становить податок на доходи та 18% податок на прибуток. Такі податкові нововведення призвели до збільшення податкового тягаря на 30-35%.

Наявна технічна база та ресурси страхових компаній України не відповідають європейським та світовим стандартам ведення страхового бізнесу, і процес адаптації, який триває вже багато років, проходить не завжди вдало. До того ж система державного регулювання та нормативно-правова база зі страхування не відповідають інструментарію міжнародних угод.

В умовах глобалізації світового ринку все більшого використання набувають мережа Internet та мобільні технології і у більшості розвинутих країн страхові компанії мають розгалужену мережу інтернет-представництв, через які отримати страхову послугу можна он-лайн. Але страховому ринку України наразі

притаманна інформаційна закритість, низький рівень впровадження в страхову практику сучасних інформаційних технологій.

На страховому ринку України має місце й недобросовісна конкуренція. Деякі страховики завищують тарифи по окремих видах страхування, нехтують правами страхувальників та навмисно затягують розгляд страхових випадків.

Глобалізація у світі призводить до того, що в останні роки на національному страховому ринку спостерігається збільшення кількості страховиків з іноземним капіталом. Безперечно, це є позитивною тенденцією розвитку страхового ринку, але, якщо ця тенденція буде і надалі продовжуватися, це призведе до втрати національного контролю над страховими резервами, домінування іноземних страховиків над вітчизняними, відтоку страхового капіталу за кордон та загострення конкуренції.

Нерозвиненість ринку страхування життя, відсутність державного загальнообов'язкового медичного страхування створюють проблеми для осіб, які постійно подорожують або вимушені часто їздити за кордон. Хоча для осіб, виїжджаючих за кордон, передбачається обов'язкове придбання страхового полісу з медичного страхування, проте це не дає страхувальнику повного відчуття фінансової захищеності у разі непередбачуваної події.

Отже, вище зазначені проблеми страхового ринку України можна подолати завдяки системній та послідовній роботі всіх учасників страхового ринку.

#### **Список використаних джерел**

1. Плиса, В. Й. Проблеми інтеграції страхового ринку України у світовий страховий простір [Електронний ресурс] / В. Й. Плиса. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/public/02/12/01/135>.

2. Підсумки діяльності страхових компаній України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.forinsurer.com.ua>



**Шрамковська Анастасія**

студентка

*Науковий керівник: д.е.н., доцент Суханова А.В.*  
Університет державної фіскальної служби України  
м. Ірпінь

## ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

За останні роки, основну частку прибутку до державного бюджету приносять малі та середні підприємства. Але вони мають чимало перешкод на своєму шляху, перш за все на стадії розвитку, коли стоїть питання про фінансування. За даної економічної ситуації, яка склалася на території України, більшість банків відмовляється кредитувати малий бізнес через наявність великих ризиків, або ж створює неможливі умови для кредитування. Отже, проблема кредитування основною, що гальмує розвиток малого бізнесу в Україні, а отже і імідж вітчизняної економіки на міжнародному ринку.

Дослідженню даної проблеми приділяло чимало уваги багато вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема , О. Барановський, Т. Васильцева, З. Варналій, Л. Воротіна, І. Жиляєва, А. Блінова, А. Мурав'їова.

На сьогодні не існують системи, яка забезпечувала функціональні відносини між суб'єктами малого бізнесу та кредитними установами, в які би враховувалася конкурентоспроможність та зацікавленість банків у наданні кредитів [1].

В Україні сектор малого та середнього бізнесу охоплює 99,9% від загальної кількості (1,97 млн.) підприємств та фізичних осіб-підприємців, зареєстрованих станом на 2015 р. В той же час, в країні налічувалось лише 423 великих підприємства (0,1%) [2].

Частка кредитів які надаються малому та середньому бізнесу становить 20%, тоді як у розвинених країнах світу складає більше, ніж 60%. Це зумовлено, на сам перед тим, що найнижча відсоткова ставка на кредит становить 18% і надається лише одним банком, в інших 22%, щ є досить високою ціною в умовах сучасної економічної кризи [2].

За період з 2014 по 01.12.2016 року в Україні з 180 залишилося діючих 92, інші 88 визнані неплатоспроможними. Станом на 2015 рік діючі на той момент банки зазнали збитків у сумі 66,6 млрд. грн. Станом на 2016 частка простроченої заборгованості за кредитами зросла з 7,7% до 17,3%, що свідчить про погіршення стану суб'єктів господарювання та нестабільну економічну ситуацію в державі [2].

З точки зору, кредитування у сегменті малого та середнього бізнесу, основною проблемою є непрозорість ведення бізнесу. З одного боку, значна частина бізнесу і грошових потоків знаходиться в тіні, з іншого боку, слабкий управлінський досвід і слабкий менеджмент теж є проблемою з точки зору банку, коли він розглядає клієнта.

До основних проблеми кредитування малого та середнього бізнесу можна

віднести:

1. Низьку інформативність офіційної звітності позичальника: більшість представників малого та середнього бізнесу застосовують систему єдиного податку на поставлений дохід або спрощену систему оподаткування, які служать для зменшення податкового тягаря, але в той же час фактично позбавляють підприємство можливості отримати кредит, адже за такої звітності важко оцінити реальний фінансовий стан позичальника. Тому банки вважають за краще не ризикувати і відмовляють у кредиті.

2. Наявність зв'язаних підприємств в малому бізнесі.

3. Тісний зв'язок фінансових потоків бізнесу з сімейним бюджетом.

4. Відсутність у позичальника забезпечення, що задовольняє вимогам банку. Невеликий досвід кредитування малого та середнього бізнесу (розвивається лише з 2000-х років), і як наслідок, відсутність достатнього обсягу статистичних даних для застосування скорингу.

5. Нестабільна макроекономічна ситуація, кризовий стан економіки, яке на даному етапі є головним чинником, що перешкоджає розвитку кредитування МСБ.

Серед країн, що розвиваються, кредитний портфель для малого та середнього бізнесу є найменшим в Україні, а кількість клієнтів банків не на найвищому рівні. Проте середній розмір кредиту є досить високим, тобто українські банківські установи віддають перевагу наданню значних за розміром кредитних ресурсів стабільним підприємствам. При цьому у порівнянні не враховано більшість суттєвих економічних показників країн

Той факт, що малий і середній бізнес в Україні в даний час розцінюється як більш рентабельний і мобільний в порівнянні з великим, а його кредитування – досить вільна область, повинен навести на певні роздуми в плані усунення протиріч між банківсько-кредитними організаціями і представниками малого бізнесу в Україні.

### **Список використаних джерел**

1. Фастовець, М. М. Оптимізація ризиковості кредитування малого бізнесу в Україні [Текст] : дис... канд. екон. наук : 08.04.01 / Микола Миколайович Фастовець. – Тернопіль : Тернопільський держ.економічний ун-т., 2015.

2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukr.-stat.gov.ua>





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

---

---

**Сава Андрій**

к.е.н., с.н.с., докторант

ННЦ «Інститут аграрної економіки»

м. Київ

**СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА КООПЕРАЦІЯ ЯК ОДИН ІЗ ФАКТОРІВ  
РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ**

Одними із найважливіших завдань розвитку сільських територій на сучасному етапі становлення національної економіки є досягнення стійкого рівня підприємництва, зокрема, аграрного в межах загальних тенденцій функціонування АПК.

Він об'єднує у собі інтереси п'яти основних сфер, а саме: постачальників матеріально-технічних ресурсів; сільськогосподарських виробників різних організаційно-правових форм господарювання; переробних підприємств та посередників; суб'єктів інфраструктури або постачальників певних послуг; органів державної влади різних рівнів, які здійснюють регулюючу та підтримуючу функцію по відношенню до них.

За роки становлення ринкових відносин незалежної України можна було спостерігати про організаційну відокремленість аграрної галузі. Це породило низку проблем, а тому виникає об'єктивна необхідність організаційної та технологічної узгодженості їх діяльності шляхом розвитку кооперації й формування ефективних інтегрованих структур, що визначає для аграрних підприємств їх зближення, пристосування, об'єднання.

Практика засвідчила, що у переважній більшості кооперативна діяльність здійснюється безпосередньо кооперативами (товариствами). Діяльність об'єднань кооперативів (їх спілок) зводиться в основному до обслуговування кооперативів, надання їм послуг, а також виконання окремих централізованих господарських функцій. При цьому для виробничих кооперативів це буде виробнича діяльність, а для обслуговуючих – торгівельне, постачальницьке, комунальне, збутове, ремонтне та інше обслуговування.

При цьому особливо важливим є, на нашу думку, розробка стратегії розвитку новостворених господарських структур на перспективу, коли на основі виділених в неподільний фонд об'єктів виробничої інфраструктури і при згоді

інших сільськогосподарських структур створюється один багатофункціональний або декілька спеціалізованих кооперативів для обслуговування сільськогосподарських товаровиробників.

Такий обслуговуючий кооператив буде виступати як основна функціональна і об'єднуюча ланка реорганізованого підприємства, який обслуговуватиме сільськогосподарських товаровиробників, всі підрозділи як внутрішні, так і незалежні.

Враховуючи ефективність спеціалізації і складність сільськогосподарського виробництва, товаровиробники одночасно ефективно не можуть приділяти достатньо уваги виробництву і комерційній діяльності, пошуку і придбанню необхідних ресурсів за прийнятними цінами, тому є доцільним створення ними обслуговуючих кооперативів.

Ми погоджуємось з думкою вчених (В.Зіновчук, М.Малік), які вважають, що сільськогосподарський обслуговуючий кооператив – це підприємство, створене для надання послуг переважно своїм членам на засадах взаємодопомоги і економічного співробітництва. Такий кооператив може надавати послуги зі зберігання й реалізації сільськогосподарської продукції та її переробки, матеріально-технічного постачання, ремонту і технічного обслуговування, виконання окремих видів сільськогосподарських робіт [2, 3].

Світовий досвід показує, що сфери діяльності кооперативів дуже широкі. У багатьох країнах з розвиненою ринковою економікою найбільшого поширення отримали постачальницькі, обслуговуючі, збутові, переробні кооперативи. Вивчаючи зарубіжний досвід розвитку кооперації, необхідно зазначити, що українським сільськогосподарським товаровиробникам необхідно не шукати посередників, а створювати відповідні обслуговуючі кооперативи.

Залежно від форм, видів підприємницької діяльності і сфери їх впливу в сільськогосподарському середовищі, як свідчить література [1, 3, 4, 5], функціонують такі схеми організації кооперативів в АПК:

1. Кооперація між товаровиробниками відбувається за принципом товаровиробники – споживачі продукції.

2. Кооперування сільськогосподарських виробників з переробними підприємствами, спрямована на більш глибоку переробку сільгоспсировини в кінцеву продукцію та постачання її безпосередньо споживачам.

На нашу думку, кращою формою для сільськогосподарських виробників є кооперативні формування, так як вони найбільш повно відповідають їх інтересам.

Становлення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в аграрному секторі України відбувається під впливом двох взаємо-протилежних факторів. З одного боку, у зв'язку з кризовою ситуацією сільськогосподарські товаровиробники не мають власного капіталу для матеріальної бази кооперативу і їм не доступні можливості отримання довгострокових кредитів для цих цілей. З другого – виробничі потужності значної кількості підприємств АПК не використовуються.

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

---

---

У цій ситуації доцільним є залучення коштів підприємств які простоюють до участі у створенні різних видів кооперативних структур на засадах асоційованих членів.

Утворення та функціонування кооперативних підприємств в АПК України вимагає ідентифікації та обґрунтування системи принципів, які, виходячи загальних закономірностей, повинні регулювати процеси відтворення принципової концепції кооперативного підприємства в Україні, шляхом вдосконалення законодавчої бази кооперації і творчого розвитку її організаційно-економічного і соціального механізму функціонування.

Найважливішим із цього є дотримання принципів кооперації, а саме: системності; єдності соціальних і економічних чинників; кооперативної ідентичності; історизму; творчого підходу; цілісності. Для поширення кооперації в сучасному розумінні та розвитку усіх аспектів розбудови кооперативного руху в Україні загалом може бути реалізований тільки через послідовну реалізацію системи вказаних принципів, які виражають внутрішні закономірності розвитку кооперації.

Отже, свідома реалізація цих принципів буде сприяти формуванню кооперативів, а це в свою чергу дозволить вирішити ряд нагальних соціальних проблем – забезпечити продуктивну зайнятість із скороченням безробіття, збільшення доходів і зростання життєвого рівня населення.

Дослідженнями встановлено, що кооперування поступово набирає все більшого розвитку. На сьогодні існують різні види кооперативних підприємств, які відрізняються розмірами, спеціалізацією, трудовими потенціалами. Така різноманітність свідчить про їх пристосованість до місцевих природних, соціальних і економічних умов.

Результати дослідження свідчать, що не зважаючи на різноманітність організаційних форм, сільськогосподарські кооперативи мають багато спільних рис, обумовлених природою кооперації.

Важливим аспектом формування обслуговуючих кооперативів є економічний механізм кооперації, який представляє собою систему соціально-економічних відносин, регламентів, нормативів, а також методів їх практичного впровадження в конкретних умовах господарювання.

Таким чином, кооперативний рух на селі – явище неминуче, він є важливою складовою аграрних перетворень. Кооперативний рух відкриває можливості для створення нової організаційної структури сільського господарства. Розвиток структури обслуговування сільськогосподарського виробництва на кооперативних засадах, на нашу думку, сприятиме встановленню ринкової рівноваги, розвитку конкуренції з метою економічного захисту аграрного сектору економіки та вирішенню соціальних питань розвитку сільських територій.

**Список використаних джерел**

1. Горбонос Ф.В. Кооперація: методологічні і методичні основи [Текст] / Ф.В. Горбонос. – Львів: Львівський ДАУ, 2003. – 264 с.

2. Малік М.Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми [Текст] / М. Й. Малік, О. А. Нужна. – К. : ННЦ „ІАЕ”, 2007. – 270 с.

3. Малік М.Й., Зіновчук В.В. Кооперативні відносини в аграрному секторі // Сучасна аграрна політика України: проблеми становлення [Текст] / За ред. П.Т. Саблука, В.В. Юрчишина. - К., 1996.-С. 363-385.

4. Розвиток сільськогосподарської обслуговуючої кооперації (на прикладі Тернопільської області). Науково-практичне видання [Текст] / М.К. Пархомець, А.М. Стельмащук, М.Г. Саєнко, Л.М. Маланчук, А.П. Сава, О.М. Довгань, І.І. Погребняк, О.Р. Олійник. – Тернопіль: ТАЙП, 2010. – 55 с.

5. Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив: практ. посібник [Текст] / Кол. авт. – К. : Аграрна освіта, 2009. – 128 с.



**Цанько Іван**

студент

*Науковий керівник: к.е.н., доцент Ожелевська Т.С.*

Київський національний торговельно-економічний університет  
м. Київ

## **СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА ОБСЛУГОВУЮЧА КООПЕРАЦІЯ В УКРАЇНІ**

Протягом 20 років робилися спроби уряду та наукової аграрної спільноти відродити ідею кооперації в Україні, довести її переваги, яка особливо значуща була для розвитку сільського господарства, підтримки малого та середнього агробізнесу, підвищення його рентабельності, розвитку сільських територій та її інфраструктури, ефективного використання природних ресурсів тощо. Але за цей час в Україні створено 1024 кооперативів, більшість з яких зареєстровані тільки юридично. Частка кооперативів у сільському господарстві складає менше 0,56 %. І лише 2016 рік став переломним у розвитку кооперації, оскільки на інформаційному рівні відбулося систематичне підняття теми кооперації не як заснування самих лише кооперативів, а як суспільної потреби у співпраці та солідарності, а також відбулося визнання суб'єктами великого бізнесу потреби та їх допомога у розвитку кооперації у трьох пріоритетних напрямках: кооперація як ідея і процес зрілості громад, кооперативи як моделі співпраці та реалізація кооперативної системи й закритого циклу від виробництва до споживання [1].

Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив (СОК) – це неприбуткове підприємство, утворене групою товаровиробників для задоволення своїх потреб у товарах і послугах за їх собівартістю та вигідної реалізації оптових партій виробленої продукції. Специфічною характерною рисою СОК є те, що його члени поєднують в одній особі співвласника кооперативного підприємства і його клієнта [2, с. 34].

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

---

---

Перспектива асоціації з ЄС вимагає підвищення рівня конкурентоспроможності української сільгосппродукції, що потребує впровадження досягнень НТП в аграрне виробництво, а окреме агропідприємство це не в змозі фінансово забезпечити. Для цього їй потрібний розвиток СОК. Це ж стосується й виходу на світові ринки. Тільки великий збутовий кооператив, що об'єднує багато виробників, може диктувати ціни на свою продукцію і мати поважний статус на світовому ринку.

Наразі за обсягами та якістю надання послуг вітчизняні СОК не задовольняють зростаючим потребам виробників сільськогосподарської продукції, адже понад 60 % трудомісткої сільгосппродукції повсякденного споживання (картоплі – 99 %, овочів – 88 %, фруктів – 87 %, молока – 82 % та м'яса – 60 %) виробляється в особистих селянських і фермерських господарствах та фізичними особами – сільськогосподарськими товаровиробниками, які не мають постійно діючих каналів реалізації такої продукції [3]. Таким чином, в результаті волатильності цін на ринку виробники не можуть бути впевненими, що їх продукція буде реалізована за вигідними цінами і забезпечить їм прибуток. Більше того, багато виробників, що є членами СОК працюють з мінімальним прибутком, який не дає можливості вести інноваційну діяльність.

Значна частина кооперативів була створена завдяки програмам міжнародної технічної допомоги, проте без належної державної підтримки СОКи не можуть конкурувати на ринку з іншими підприємницькими структурами, а їх діяльність не є постійно діючою. З тих кооперативів, які зазначені як діючі, не можна чітко визначити, які обсяги послуг надаються учасникам та за яких критеріїв вони віднесені управліннями агропромислового розвитку облдержадміністрацій до категорії «діючих». У перспективі потенційними членами СОК можуть стати малі фермерські та особисті селянські господарства. З 32,1 тис. фермерських господарств 97,5 % – це малі фермерські господарства, які обробляють 55,5 % ріллі та виробляють 52,2 % валової продукції сільського господарства усіх фермерських господарств. Крім того, в країні функціонує ще 4,3 млн. особистих селянських господарств, які обробляють 6,5 млн га землі та виробляють біля 50 % валової продукції сільського господарства [5, с. 4].

Наразі сільськогосподарська обслуговуюча кооперація України не інтегрована у світовий кооперативний простір, не представлена в жодній міжнародній організації. Тому висвітлення світового досвіду розвитку СОК, а також інтеграція української сільськогосподарської кооперації у світовий кооперативний рух – це той елемент потенційної програми, який може суттєво вплинути на кооперативні процеси в Україні. Власне, тільки в об'єднанні світового досвіду та української практики можна сформувати ефективні механізми стимулювання самоорганізації сільського населення і сільського бізнесу в кооперативи [4, с. 244].

СОК в країнах ЄС, за окремим виключенням, відносяться до соціального сектора економіки, оскільки мають некомерційний характер, хоча і прагнуть збільшити прибуток для своїх членів. Подальший розвиток кооперації в Україні вимагає активізації ролі спеціальних інституцій, які виконують певні координаційні

та об'єднуючі функції з метою реалізації інтересів сільськогосподарських товаровиробників, що дозволяє їм значно пришвидшити адаптацію до нових умов ринку, визначитися з оптимальним розміром своїх господарств, отримати додаткові конкурентні переваги, в першу чергу, перед великими аграрними підприємствами країн-членів ЄС.

Європейська модель сільськогосподарської кооперації – це системна взаємодія невеликих за фізичним розміром фермерських господарств переважно сімейного типу для участі у великомасштабному і висококонкурентному агробізнесі, і на цій основі отримання ринкової влади на конкурентних ринках, забезпечення рівноправності у бізнесі для господарств будь-яких розмірів та спеціалізації, швидкої адаптації до зростаючих вимог щодо екологічної безпеки галузі. Саме це робить європейську модель привабливою для українських кооператорів [6, с. 12].

В Україні сільське господарство розвивається стрімкими темпами, але розвиток СОК гальмується низкою чинників. Без політичної волі та всебічної підтримки й стимулювання розвитку з боку держави, як це відбувається зокрема в європейській моделі сільськогосподарської кооперації, українські СОК не зможуть стати провідними гравцями на внутрішньому та зовнішньому аграрних ринках.

#### **Список використаних джерел**

1. Свереда, З. 2017 – рік кооперації, інновації та ощадності [Електронний ресурс] / Зіновій Свереда. – Режим доступу: <https://agropolit.com/blog/189-2017--rik-kooperatsiyi-innovatsiyi-ta-oschadnosti>
2. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи: створення і діяльність [Текст] / Редкол.: М.П. Гриценко (відп. ред.) [та ін.]. – К.: Київська обласна аграрна дорадча служба, 2005. – 68 с.
3. Щодо першочергових напрямів підтримки розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні. Аналітична записка Національного Інституту стратегічних досліджень при Президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/817/>
4. Шепетуша, О. О. Поняття, сутність та особливості функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в ЄС та Україні [Текст] / О. О. Шепетуша // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 10. – С. 241-245.
5. Приліпко, С. М. Перспективи розвитку обслуговуючої кооперації малих сільськогосподарських товаровиробників [Електронний ресурс] / С. М. Приліпко // Ефективна економіка. – 2016. – № 6. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5030>
6. Зіновчук, В. В. Чи підходить Україні європейська модель сільськогосподарської кооперації? [Текст] / В. В. Зіновчук // Кооперативні читання: 2014: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. 27-29 березня 2014 р. – Житомир: ЖНАЕУ, 2014. – С. 9-18.



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

---

**Вернигора Надія**

аспірант

*Науковий керівник, к.е.н., доцент Хринюк О.С.*

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

м. Київ

**ЗМІСТ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ПІДХОДУ В ЕФЕКТИВНОМУ  
УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ**

Сучасна кризова ситуація, зменшення ділової активності та доходів вимагають від керівників та менеджерів підприємств пошуку шляхів підвищення ефективності управління господарською діяльністю. Одним з таких напрямків є концентрація зусиль на оптимізації витрат. Це стане можливим при вирішенні проблеми формування підсистеми управління витратами, яка має забезпечити їх керованість, і бути підпорядкованою стратегічним і поточним цілям розвитку підприємства.

На сьогодні відомі різні погляди на побудову моделі управління витратами, які впливають із сутнісного або змістовного розуміння поняття «управління витратами». Найбільш поширеним є функціональний підхід, який був використаний у пострадянській період розвитку економічної науки, став базовим для подальших досліджень в теорії управління і доступним та зрозумілим для використання на практиці. Функціональний підхід дає змогу використати всі здобутки теорії та практики управління до такого об'єкту управління як витрати. Перш за все він дозволяє виділити дії, впливи, маніпуляції та інші функції менеджменту по відношенню до витрат.

Управління витратами дійсно здійснюється шляхом спільної реалізації сукупності функцій управління, хоча науковці по різному підходять до визначення складу функцій управління витратами. При цьому сама система (а по суті підсистема) управління витратами, що подається в науковій літературі, характеризується тим чи іншим набором функцій облікового та управлінського характеру і дає уяву про її загальний склад. Однак, дослідники не завжди конкретизують, що мається на увазі коли вживають терміни управління витратами, хоча й намагаються наповнити його певним змістом.

В управління витратами науковці включають такі елементи як планування,

нормування, облік, калькулювання, економічний аналіз, контроль, регулювання та прогнозування витрат, організація, координація, взаємозамінність, облік, аналіз, активізація і стимулювання. При цьому допускається їх певне дублювання або виділення окремих елементів функцій в самостійні функції. Деякі автори одні функції включають в інші. Часто при трактуванні управління витратами здійснюється більший акцент на тій чи іншій функції.

Планування витрат здійснюється з метою визначення необхідного рівня витрат для забезпечення ефективної роботи підприємства, а також задля визначення прибутку, який буде отримано при певному рівні і структурі витрат. Організаційну функцію управління витратами можна звести до формування спеціалізованих структурних підрозділів підприємства, визначення необхідних ресурсів, встановлення термінів, призначення відповідальних осіб за рішення завдань управління витратами. Завданням мотиваційної функції є спрямування персоналу на дотримання запланованих рівнів витрат, на пошук резервів економії усіх видів ресурсів підприємства, а також на ріст продуктивності праці і підвищення якості роботи. Функція обліку витрат полягає у спостереженні, ідентифікації, вимірюванні та реєстрації фактів здійснення витрат. Аналіз витрат спрямований на оцінку ефективності використання всіх ресурсів підприємства. Контроль витрат встановлюється щодо рівня дозволених витрат, відхилення фактичних витрат від планових значень з виявленням причин відхилень, виконання норм витрачання. Оптимізаційна функція управління витратами припускає проведення заходів по досягненню такого рівня витрат, який забезпечує необхідний фінансовий результат за умови виконання усіх планів підприємства.

Функціональний підхід до формування системи управління витратами підтримується багатьма дослідниками, з часом розвивається та збагачується. Однак, різні функції управління витратами не знайшли свого пропорційного розвитку в методичному плані. Найбільш розробленими є аспекти обліку, калькулювання та контролю витрат, які виділились в окремі системи «абзорпшен-костінг», «директ-костінг», «стандарт-костінг». Набула певного розвитку і виділилась в окрему систему «таргет-костінг» та «кайзен-костінг» функція планування виробництва нових продуктів і превентивного контролю витрат. Перспективним виглядає стратегічне управління витратами, в рамках якого мінімізуються витрати по всьому «ланцюжку цінності» бізнесу.

### **Список використаних джерел**

1. Грещак, М. Г. Управління витратами [Текст] : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц / М. Г. Грещак, О. С. Коцюба. – К. :КНЕУ, 2002. – 131 с.
2. Давидович, І. Є. Управління витратами [Текст] : навч. посіб. / І. Є. Давидович. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Тернопіль : Економічна думка, 2004. – 228 с.
3. Турило, А. М. Управління витратами підприємства [Текст] : навч. посіб. / А. М. Турило, Ю. Б. Кравчук, А. А. Турило. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 120 с.



4. Фандель, Г. Теорія виробництва і витрат [Текст] / Г. Фандель. – Пер. з нім. під ред. М. Г. Грещака, К.: Таксон, 2000. – 520с.
5. Цал-Цалко, Ю.С. Витрати підприємства [Текст] / Ю. С. Цал-Цалко. – Київ : ЦУА, 2002. – 656 с.



**Воронко Роман**

к.е.н., доцент

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів

## **ОСНОВНІ КАТЕГОРІЇ БІЗНЕС-РИЗИКІВ ДЛЯ КОНТРОЛЮ Й УПРАВЛІННЯ**

Будь-який вид бізнесової діяльності завжди супроводжує підприємницький ризик, оскільки реальні умови господарювання майже ніколи не відповідають запланованим чи бажаним параметрам і результатам. Разом з тим, його несприятливі наслідки можна мінімізувати шляхом постійного моніторингу з метою виявлення сфер підвищеного ризику та здійснення регулярного й оперативного внутрішнього контролю.

Дослідженням питань, що стосуються визначення ризиків підприємницької діяльності та управління ними займалися як українські так і зарубіжні вчені, зокрема: П. Ю. Балабан, А. П. Бочковський, С. Бланк, Т. Г. Васильців, А. Г. Загородній, С. М. Ілляшенко, Т. О. Каменська, Р. Каплан, В. А. Кравченко, А. Майкс, Л. М. Пилипенко, Н. М. Проскуріна, К. І. Редченко, Є. М. Рудніченко, В. С. Рудницький, А. О. Старостіна, І. В. Чуприна та ін.

У британському керівництві з бізнес-ризиків для членів директорів компаній виділяють чотири основні групи ризиків: стратегічні, фінансові, операційні та ризики середовища [1, с. 35-36].

На жаль, в науковій літературі немає єдиного погляду як на суть підприємницьких ризиків, так і на їх співвідношення (чи тотожність) з бізнес-ризиками – терміном, поширеним у сфері внутрішнього контролю та аудиту за кордоном.

На нашу думку, поняття бізнес-ризиків є значно ширшим. Воно тісно пов'язане з імовірністю неотримання підприємством очікуваного фінансового результату внаслідок впливу численних зовнішніх і внутрішніх факторів. Його відмінність від підприємницького ризику полягає у тому, що останній, крім ризиків бізнесу, включає також ризики його власників (акціонерів, учасників, пайовиків).

З погляду оцінки та контролю бізнес-ризиків одним із головних чинників є якісна природа ризиків, які досліджуються. Вчені Гарвардської школи бізнесу Р. Каплан та А. Майкс пропонують розглядати три найважливіші для ризик-менеджменту категорії: 1) ризики, що можуть бути попереджені; 2) стратегічні

ризиків; 3) зовнішні ризики [2, с. 48-52].

До першої категорії належать внутрішні ризики підприємства, які є цілком контрольованими і можуть бути знижені або усунені. До другої категорії (стратегічні ризики) належать ті ризики, які виникають внаслідок намагання компанії реалізувати обрану стратегію. Стратегічні ризики потребують створення спеціальної системи ризик-менеджменту, націленої на їх своєчасне виявлення й адекватне прийняття або зниження. Третя категорія (зовнішні ризики) включає різноманітні невідконтрольні підприємству ризики, які виникають у зовнішньому середовищі. Ці ризики можуть бути лише вчасно ідентифіковані, а їх вплив – пом'якшений, але не усунений повністю.

В цілому погоджуючись з ідеєю Р. Каплана та А. Майкс щодо необхідності групування бізнес-ризиків з погляду їх контрольованості та впливу на стратегію фірми, ми вважаємо, що у запропонованому ними поділі чітко не розділено дві різні ознаки – походження ризиків та їх керованість. Виходячи з цього, ми пропонуємо власну модель групування бізнес-ризиків для цілей контролю й управління підприємством (рис. 1).

Наша пропозиція полягає у виділенні чотирьох груп ризиків, кожна з яких потребує окремого підходу до управління ними. Ми поділяємо запропонований Р. Капланом і А. Майкс принцип поділу зовнішніх ризиків на стратегічні, тобто такі, що супроводжують процес реалізації стратегії компанії, та ризики середовища (в термінах цих вчених – зовнішні ризики), які потребують своєчасної ідентифікації, але практично не піддаються контролю. Разом з тим, внутрішні ризики доцільно розділяти на ризики діяльності, які ефективно контролюються керівництвом підприємства, і ризики дисменеджменту, які виникають через брак управління та контролю (тимчасовий чи перманентний).

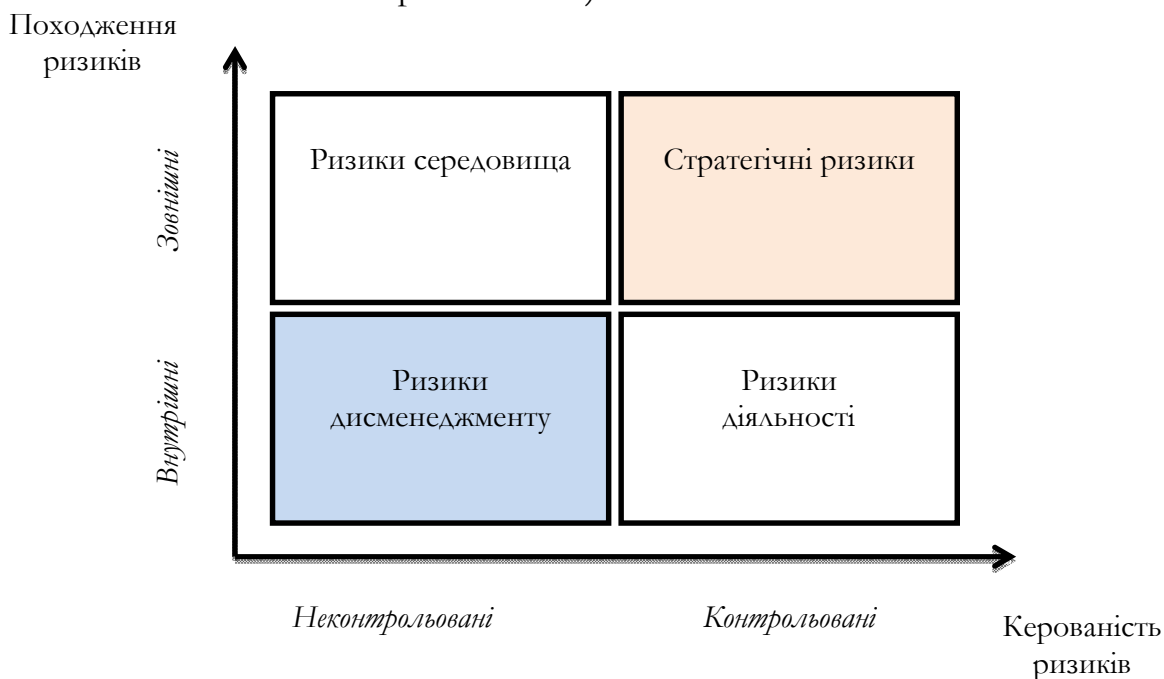


Рис. 1. Основні категорії бізнес-ризиків для контролю й управління

У відомій моделі конкурентних сил Майкла Портера одним з її головних елементів є покупці, які впливають на конкурентне середовище через власні купівельні можливості, реалізуючи так звану “ринкову владу покупця”. Така влада значною мірою залежить від позиції покупця на ринку та його здатності впливати на політику виробників продукції.

Чинники, які забезпечують ринкову владу покупця та збільшують його купівельну силу, є досить різноманітними. Зокрема, К. І. Редченко виділяє такі чинники, як заміність продукту, що придбається; характер взаємовідносин з постачальником; рівень інформаційної асиметрії; обсяги закупівель; чинники, пов’язані з репутацією фірми-покупця. На думку цього вченого, якщо ринкова сила покупця переважає ринкову силу постачальника, виникає ситуація домінування покупця, коли той намагається диктувати умови постачальнику, отримуючи знижки, відстрочки платежів та інші вигідні для себе умови. Якщо ж ситуація є протилежною, у ділових взаємовідносинах домінує постачальник (продавець), для якого інтереси дрібних покупців можуть бути не надто важливими [3, с. 159].

Таким чином, підприємство чи організація може або самостійно забезпечувати контроль та управління ризиками, або делегувати певні функції іншій організації, закупівельній групі чи іншому суб’єкту господарювання з метою підвищення своєї конкурентоспроможності на ринку товарів та послуг.

#### **Список використаних джерел**

1. Business, Risk: A practical guide for board members [Text] / L. Currie (editor). – London : Director Publications, 2012. – 82 p.
2. Kaplan, R. S. Managing risks: A new framework [Text] / R. S. Kaplan, A. Mikes // Harvard business review. – 2012. – Vol. 90. – No. 6. – P. 48-60.
3. Редченко, К. І. Аналіз стратегій розвитку закупівельних груп [Текст] / К. І. Редченко // Вісник Херсонського державного університету. Серія “Економічні науки”. – 2015. – Вип. 13, частина 3. – С. 158-161.



**Иванченко Олеся**

к.э.н., доцент

Ростовский государственный экономический университет  
г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация

## **ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ИНФОРМАЦИОННО- КОММУНИКАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА НА ПОЛИТИЧЕСКУЮ РЕКЛАМУ**

В настоящее время политической рекламе присущи все основные черты и тенденции развития коммерческой рекламы. С развитием глобализации информационно-коммуникационного пространства и формированием информационного общества актуальность политической рекламы с использованием социальных медиа приобретает особое значение. Так как изменения, происходящие в социальной сфере общества, требуют от политических лидеров активных действий в глобальной информационной сети. Социальные медиа – новый, но очень перспективный способ продвижения политических идей или кандидатов при помощи форумов, блогосферы, социальных сетей, сервисов мгновенных сообщений [1].

Политическая реклама – это сообщение рекламного характера с целью сообщить, рассказать и повлиять на мнение (выбор) общества (избирателей) в пользу того или иного политического объекта, личности, события. Она призвана формировать общественное мнение или призывать к чему-то, формировать имидж людей или программ, взгляды и даже просить поддержку или помощь у населения по какому-то общественному вопросу. При этом, одними из основных объектов политической рекламы являются политические деятели и партии.

Для политиков всего мира Интернет в целом, и социальные сети в частности, давно стали инструментом взаимодействия с избирателями, с помощью которого можно выиграть выборы, рассказать электорату о новой политике, освятить, как решаются актуальные проблемы государства. Преимущество использования социальных сетей для политиков всего мира заключается, прежде всего, в том, что с их помощью можно воздействовать на широкие массы максимально эффективно [2].

Примером активного использования социальных медиа в избирательной кампании является 45 президент США Дональд Трамп, который заявил, что Facebook и Twitter помогли ему победить. В целом, победа Д. Трампа на президентских выборах в США стала настоящей бомбой в социальных сетях, где, по мнению экспертов, 90% процентов контента в день объявления результатов было посвящено именно этому событию [3].

Во время избирательной кампании страница Д.Трампа в Facebook была самая многочисленная по количеству подписчиков. Почти в два раза меньше подписчиков было у кандидата Б. Сандерса, а у Х. Клинтон ещё меньше. Страница Д.Трампа также является безусловным лидером с точки зрения

вовлечённости, то есть по общему количеству комментариев, лайков и перепостов к публикациям, по сравнению с конкурентами. Эффективное использование Д.Трампом социальных медиа помогло ему выиграть выборы, преодолев насмешки как внутри партии, так и со стороны демократов, к тому же для всего мира он стал самым узнаваемым человеком, ещё задолго до объявления результатов выборов [4].

При рассмотрении профилей политиков регионального уровня или политических партий на постсоветском пространстве, можно сделать вывод об очень низкой активности политиков в социальных сетях. По мнению экспертов, политтехнологи и руководители избирательных кампаний так и не смогли освоить новые медиа, которые активно используются на Западе.

Социальные медиа играют все более существенную роль в политической рекламе. Важность изменений, которые происходят в медиа и маркетинге, носит глобальный и непрекращающийся характер. Маркетинговая деятельность в Интернет-пространстве постоянно развивается с появлением новых информационно-коммуникационных технологий [5]. Поэтому, современный политический деятель должен иметь все основные каналы воздействия на аудиторию — собственный сайт и собственные страницы в социальных сетях: Facebook, Instagram, Twitter. Наличие всех вышеперечисленных каналов трансляции информации в интернете позволит поддерживать постоянное взаимодействие с аудиторией с целью формирования необходимого имиджа политика, поддержания интереса к медийной персоне и в конечном итоге привлечет потенциальных избирателей.

#### **Список использованных источников**

1. Иванченко, О. В. Маркетинг социальных медиа на основе платформы Instagram [Текст] / О. В. Иванченко, А. Г. Ранняя, А. А. Бессонова // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 11. – С. 3126–3130.
2. Электоральные технологии в мире [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://elect-assist.ru/elektoralnye-texnologii-v-mire/> (дата обращения 20.03.2017г.) – Название с экрана.
3. Facebook и Twitter помогли победить Д.Трампу [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://3dnews.ru/942663> (дата обращения 20.03.2017г.) – Название с экрана.
4. Социальные сети помогли Трампу стать президентом [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cossa.ru/152/145969/> (дата обращения 02.03.2017г.) – Название с экрана.
5. Иванченко, О. В. Развитие Digital-маркетинга в современном информационно-коммуникационном пространстве [Текст] / О. В. Иванченко // Сборники конференций НИЦ Социосфера. – 2016. – № 21. – С. 64-67.



**Кайдановская Татьяна**

старший преподаватель

Брестский государственный технический университет

г. Брест, Республика Беларусь

## **ГИБКОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ПЛАНИРОВАНИЯ И КОНТРОЛЯ ПРИ САНАЦИИ БИЗНЕСА**

На протяжении жизненного цикла любой компании встречается ряд факторов, ограничивающих ее способность к выживанию и развитию. Возникающие симптомы кризиса вынуждают разрабатывать способы их профилактики. Типичными антикризисными задачами являются улучшение финансового состояния компании, санация, предупреждение банкротства либо своевременная ликвидация бизнеса.

Процедура санации может применяться как в рамках судебного разрешения дел о банкротстве, так и с целью предупреждения банкротства на досудебной стадии. Антикризисный менеджер должен иметь план, в котором будут предусмотрены меры по восстановлению платежеспособности компании и срок ее восстановления. Возникает необходимость определения оптимальной стратегии и тактики развития компании, как эффективного инструмента обеспечения ее жизнеспособности и финансовой устойчивости.

Система гибких бюджетов – инструмент, с помощью которого управляющий, судебные органы, кредиторы, инвесторы и другие пользователи могут оценить достоверность и обоснованность антикризисных мероприятий, а также проконтролировать процесс реализации плана санации.

В теории и практике бюджетирования считают гибкими бюджеты, которые обеспечивают возможность расчета изменения статей затрат для разных уровней выручки в диапазоне возможных значений. Однако при проявлении факторов нестабильности, помимо маркетинговых, появляются и другие ограничения, оказывающие влияние на изменение бюджетных показателей. Поэтому существенно меняется смысл, вкладываемый в понятие «гибкое бюджетирование». Гибкое бюджетирование особенно подходит к ситуациям нестабильности, кризиса и риска.

Процесс гибкого многопериодного бюджетирования можно отразить в форме дерева решений, охватывающего своими разветвлениями все последующие решения (альтернативные частные бюджеты), которые могут быть реализованы со всеми их последствиями. Эластичность состоит в том, что в начале бюджетного периода принимается определяющее решение по частным альтернативам, которые должны быть реализованы в первую очередь. Решения по более поздним периодам принимаются только условно, так что от периода к периоду в зависимости от складывающейся ситуации в очередной частный период можно выбрать один из возможных вариантов.

Гибкое бюджетирование – система, позволяющая осуществлять мониторинг

перспективных решений по эффективному распределению ограниченных ресурсов между различными направлениями деятельности компании, предполагающая адаптацию бюджетов в соответствии с изменяющимися условиями.

Возможность применения гибкого бюджетирования в условиях санации обоснована рядом объективных причин:

1. Ограниченность временного интервала, установленного судом или кредиторами для оздоровления бизнеса. Бюджетирование используется в качестве инструмента для разработки и реализации мер по восстановлению платежеспособности, конкурентных преимуществ компании на рынке.

2. Ограниченность ресурсов. Отсутствие или недостаточность оборотных средств не позволяет осуществлять закупки ресурсов в необходимом количестве. В гибких бюджетах ситуация моделируется с учетом указанных ограничений.

3. Ограничения по сбыту. В ряде случаев проблемы со сбытом продукции приводят бизнес к финансовому кризису и кризису неплатежеспособности. Выпуск неконкурентоспособной продукции лишь усугубляет ситуацию. Вариантные расчеты позволяют проанализировать ассортимент и структуру продукции в соответствии с портфелем заказов.

4. Сложности с привлечением кредитов и наличие просроченной кредиторской задолженности. Если в результате бюджетного моделирования не найдены возможности погашения долгов, то проведение санационных мероприятий нецелесообразно, должна быть применена процедура ликвидации.

5. Наличие социальных ограничений на сокращение количества рабочих мест. Иногда на антикризисного управляющего возлагаются дополнительные обязательства по сохранению рабочих мест, что должно найти свое отражение в системе бюджетных параметров.

6. Необходимость привлечения инвестиций. Успешность оздоровительных процедур во многом зависит от возможности привлечения инвестиционного капитала. На основании бюджетной программы можно рассчитать эффективную инвестиционную сумму. С другой стороны, инвестор не станет вкладывать финансовые средства, не имея уверенности в эффективности инвестиций и коммерческой привлекательности бизнеса, он должен представлять, как оно будет развиваться в перспективе. Бюджетная программа, включенная в план санации, дает инвесторам и кредиторам основание для осуществления капитальных вложений.

Применение разработанных положений по формированию системы гибкого бюджетирования позволит повысить эффективность и объективность управленческих решений при санации бизнеса. Гибкое бюджетирование позволит также связать интересы и цели собственников с оперативными планами и задачами бизнеса.

#### **Список использованных источников**

1. Санация предприятия в условиях кризиса [Текст] : монография / В. С. Кивачук, Т. В. Волчик, Н. В. Глушук, Т. М. Драган, О. В. Сенокосова,

Д. Г. Макарук, С. В. Потапов; под общ. ред. В. С. Кивачука. – Брест : БГТУ, 2005. – 520 с.



**Поліщук Ірина**

к.е.н., доцент, завідувач кафедри

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

м. Вінниця

## **МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

В сучасних умовах соціально-економічного розвитку, актуальність дослідження потенціалу підприємства як важливої та методологічно продуктивної категорії економічної науки зумовлюється рядом причин. Так, в Україні, як і в усьому світі, коли посилюється роль споживачів, зростає ризик і невизначеність умов функціонування підприємств, збільшується ступінь залежності від ринку, а, отже – від маркетингового середовища. Посилюється конкурентна боротьба за ринки збуту товарів, особливої актуальності набуває проблема забезпечення конкурентоспроможності підприємств. По-друге, для того, щоб сьогодні успішно діяти на ринку, організаціям мало володіти матеріально-фінансовими ресурсами. На перший план виходять внутрішні можливості організації. Фірми обертають свої погляди не на вивчення конкурентів, клієнтів, посередників, постачальників або оточуюче середовище, а на самих себе, свої внутрішні можливості, які унікальні і властиві тільки даній фірмі, що і визначає наявність конкурентної переваги. В цьому процесі чільне місце належить маркетингу, який і має вирішувати питання оцінювання конкурентного потенціалу підприємства.

Проблема удосконалення управління потенціалом, забезпечення конкурентоздатності, ефективності його маркетингової розкривають у роботах науковці: Е. В. Попов, Л. В. Балабанова, А. Е. Воронкова, О. І. Гончар, Н. Г. Міценко, Г. Г. Савіна, Р. А. Фатхутдінов, А. В. Череп, М. В. Шарко та ін.

Разом із тим, ряд питань щодо визначення ролі та місця маркетингової складової в управлінні потенціалом сучасного підприємства залишаються невирішеними.

Узагальнюючи існуючі наукові підходи, викладені у працях вітчизняних та зарубіжних дослідників до визначення понять “потенціал підприємства”, “конкурентний потенціал підприємства”, “маркетинговий потенціал” доведено, що він являє собою сукупність маркетингових, виробничо-фінансових, інтелектуальних, трудових та інших (зовнішніх і внутрішніх стосовно конкурентного середовища) можливостей підприємства, реалізація яких забезпечує



йому відповідну конкурентну позицію на ринку. При оцінюванні конкурентного потенціалу поряд із традиційними методами (графічні, математичні, логістичні, матричні, індикаторні, стратегічні тощо) необхідно застосовувати й маркетингові, до яких належать і маркетингові дослідження.

Процес оцінювання розглядається нами як фундаментальний аналітико-інформаційний процес, системно вбудований в процес прийняття управлінських і маркетингових рішень. Маркетингове оцінювання слід проводити як комплексну системну процедуру вимірювання стану потенціалу підприємства та ефективності його реалізації. Процедури мають базуватися на використанні кількісно-якісного підходу, що дозволяє їй проводити за системою маркетингових досліджень, визначати конкурентну позицію підприємства, сприяти її підвищенню.

У процесі проведення маркетингових досліджень з'ясовано, що підприємства легкої промисловості забезпечують населення необхідними продовольчими товарами, одягом, взуттям. Витрати на споживання яких складають понад 80 % загальних грошових витрат населення. Наприклад, до складу харчової промисловості входять майже 40 підгалузей і виробництв, основними з яких є цукрова, молочна, олійно-жирова, хлібопекарська, кондитерська, м'ясна, лікеро-горілчана тощо. У харчовій промисловості України працює 22 тисячі підприємств, що повністю забезпечують потреби внутрішнього ринку.

Встановлено, що найвищий рівень конкурентного потенціалу у харчовій промисловості мають середні підприємства. Великі підприємства частіше забезпечують його середній рівень, їх зростання стримується неефективністю системи управління та застарілими методами організації роботи, відсутністю гнучкості виробничої системи та уповільненим пристосуванням до змін ринкової кон'юнктури та іншими факторами. Найменш ефективною формою підприємництва у харчовій промисловості є малий бізнес, підприємства якого мають досить низький конкурентний потенціал. Переважна більшість малих підприємств у сучасних умовах виявляються неспроможними конкурувати з середніми та великими компаніями та змушені "тінізувати" значну частку своєї діяльності.

Провівши аналіз діяльності підприємств харчової промисловості Хмельницької області, було встановлено, що ці підприємства займають третє місце серед промислових підприємств Хмельниччини, демонструючи найвищий рівень інноваційної активності (з 81 діючого підприємства 26 є новаторами). Це обумовлює формування достатньо високого конкурентного потенціалу зазначених підприємств. Як засвідчують статистичні дані, найменша питома вага реалізованої продукції харчової промисловості у Хмельницькій області спостерігалася у 2008 р. та становила 23,9 %, що безпосередньо пов'язано з впливом наслідків світової фінансової кризи. Найбільша питома вага реалізованої продукції харчової промисловості була у 2010 р. і становила 31,8 %. У 2016 р. відбувається зниження питомої ваги обсягів виробництва продуктів харчування порівняно з 2010 р. і, навіть із 2014 роком на 1,1 %. Така тенденція пояснюється низкою факторів. У першу чергу, це : 1) зниження платоспроможного попиту населення Хмельницької області більше, ніж на 14 % порівняно з попереднім роком;

2) зростання частки інших витрат у структурі витрат населення (у першу чергу – комунальних платежів); 3) збільшення частки продукції, яка виробляється домашніми господарствами для власного споживання і продажу; 4) підвищенням рівня конкуренції на ринку продукції легкої промисловості за рахунок експансії польських, білоруських, китайських та інших товаровиробників, тощо.

Трендовий аналіз за 2013–2015 рр. показав суттєве прогнозне збільшення питомої ваги харчової галузі Хмельницької області до 35 %. Отже, підприємства харчової промисловості Хмельницької області мають випереджальну тенденцію розвитку стосовно аналогічних підприємств по Україні в цілому, що може позначитися і на потенціалі окремих підприємств та визначені перспектив розвитку.

Визначення конкурентних позицій підприємств, доцільно здійснювати із використанням методу експертного опитування щодо визначення ваги коефіцієнтів, які формують критеріальну базу оцінювання. Встановлено, що до основних критеріїв слід відносити: 1) внутрішні індикатори маркетингового потенціалу підприємств: фінансовий, інноваційний, науково-технічний, трудовий, ресурсний потенціали; 2) зовнішні індикатори: рівень задоволення споживачів продукцією підприємства; стан задоволеності роботою з посередниками; ритмічність роботи з постачальниками; ступінь конкурентного тиску; частка позитивних контактів з контактними аудиторіями у загальній сумі контактів. Зазначений підхід уможливає використання інтегральних показників за внутрішніми та зовнішніми індикаторами для визначення конкурентної позиції підприємства з подальшим формуванням його стратегії позиціонування.

Цілями розробки системи показників маркетингового оцінювання потенціалу, визначення його конкурентоспроможності було: здійснити планування і контроль маркетингової діяльності на основі відповідних ключових показників (взаємозв'язок і взаємодія даних); виключити можливість маніпулювання окремими показниками (переоцінка або недооцінка результатів маркетингової діяльності).

Таким чином, дуалістичне застосування матричного підходу стосовно визначення конкурентоздатності потенціалу підприємства, розвитку його маркетингової складової та перспектив оптимізації дає можливість за рахунок правильно обраної стратегії, сформувані адекватні ринковим умовам управлінські рішення, спрямовані на посилення конкурентної позиції підприємства та розвиток його потенціалу.



**Хачатрян Валентина**

к.е.н., доцент, завідувач кафедри

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

м. Вінниця

## **МАРКЕТИНГ ПЕРСОНАЛУ, ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ**

Підприємницький потенціал виступає одним із ключових факторів, який забезпечує не тільки функціонування окремих підприємств, регіонів, країни в цілому, вихід із кризових ситуацій, але є також потужним важелем забезпечення розвитку та становлення стійкої конкурентоспроможності. З іншої сторони, під маркетингом персоналу, з одного боку розуміють дослідження ринку праці з метою забезпечення покриття потреб у персоналі, а з іншого – вид управлінської діяльності, спрямований на визначення, аналіз та покриття потреби в персоналі. Інші автори [1; 2], які під кадровим або персонал-маркетингом розуміють сукупність заходів щодо пошуку, відбору та залучення до роботи висококваліфікованих спеціалістів, здатних забезпечити досягнення цілей підприємства. Однак, усі науковці наголошують на значенні забезпечення ефективності управління трудовим та інтелектуальним потенціалом [3], персоналом, його мотивації задля реалізації можливостей сучасного підприємства.

Функції кадрового маркетингу є досить різноплановими. До них включають заходи щодо формування заробітної плати, преміювання, щодо аналізу та реалізації очікувань співробітників стосовно побудови кар'єри на підприємстві задля більш повного їх задоволення результатами своєї праці та інші.

За такого підходу, головними завданнями персонал-маркетингу є не лише дослідження внутрішнього і зовнішнього ринку праці з метою залучення фахівців високої кваліфікації, а й своєчасна підготовка робочих місць і вимог до потенційних співробітників задля розкриття та ефективного використання їх потенціалу. Для цього, на нашу думку, особливо важливим є створення відповідних умов праці для найкращого задоволення потреб працівника, здатного забезпечити досягнення цілей підприємства.

Таким чином, маркетинг персоналу потрібно розглядати як підсистему менеджменту персоналу. Обґрунтованість такого підходу полягає у тому, що, по-перше, упровадження маркетингового інструментарію в управління персоналом на підприємстві та його підприємницьким потенціалом, передбачає комплекс взаємопов'язаних заходів; по-друге, система маркетингу персоналу є складовою частиною управління персоналом на підприємстві; по-третє, система маркетингу персоналу має складатися з окремих функціональних елементів, які використовуються на усіх етапах маркетингової діяльності щодо реалізації і визначення перспектив розвитку підприємницького потенціалу.

Інструментарій маркетингу персоналу дозволяє вирішувати питання визначення і покриття потреби у персоналі з точки зору ринкового підходу. З цієї

позиції робоче місце розглядається як специфічний “товар”, який продається на ринку праці. Підприємство прагне створити таке робоче місце і відповідні умови праці, щоб їх можна було вигідно “продати”, залучивши більш висококваліфікованих, конкурентоспроможних фахівців. Саме тому маркетинг персоналу можна трактувати як вид управлінської діяльності, спрямованої на залучення, навчання, мотивацію та утримання кадрів, які вміють, мають можливості й бажання якісно виконувати покладені на них функції.

Ґрунтуючись на теоретичних засадах маркетингу персоналу, сучасні міжнародні корпорації чималу увагу приділяють відповідності працівника корпоративним стандартам та формуванню власного позитивного іміджу, як роботодавця. Різноманітну чисельність інструментів маркетингу персоналу доцільно використати упродовж усього процесу співпраці керівництва підприємства з персоналом. У цьому аспекті основним завданням маркетингу персоналу є задоволення потреб і узгодження інтересів роботодавця та персоналу. Дане завдання може бути реалізоване через чотири основні інструменти маркетингу персоналу:

- визначення поточної потреби у персоналі конкретної якості та вибір оптимальних шляхів її задоволення;
- маркетингове дослідження та прогнозування ринку робочої сили;
- визначення вартості працівника (витрати на залучення і використання персоналу);
- розробка комплексу маркетингових комунікацій, пов'язаних з управлінням трудовим потенціалом підприємства, формуванням ефективної системи мотивації спрямованої на реалізацію підприємницького потенціалу;
- позиціонування на ринку праці підприємства як роботодавця і участі у підготовці робочих місць та, з іншої сторони – потенційних співробітників.

Ряд науковців констатує, що при обґрунтуванні та виборі напрямів реалізації маркетингу персоналу слід орієнтуватись, у першу чергу, на доступність і можливість використання певних джерел покриття потреби в персоналі. Відповідно до обраних джерел формуються заходи по залученню нового або утриманню наявного персоналу. Такими заходами можуть бути: пошук і підбір персоналу рекрутинговими агенціями, набір персоналу безпосередньо у вищих навчальних закладах, спрямування на навчання працюючих співробітників, надання заявок за наявними вакансіями в центри зайнятості та ін.

Представляючи маркетинг персоналу як усвідомлений або новий погляд підприємства на власну привабливість серед зайнятих і потенційних працівників, ми вважаємо, що реалізація даної концепції є завданням не лише служби персоналу, а й усіх співробітників, що працюють з персоналом або співробітників, що представляють підприємство у зовнішньому середовищі, починаючи від менеджерів середньої і вищої ланки і закінчуючи контактним персоналом, який безпосередньо пов'язаний зі споживачами, у т.ч. з потенційними працівниками підприємства.

Таким чином, ефективне здійснення маркетингу персоналу, сприяє

підвищенню продуктивності праці, ефективності реалізації наявних та пошуку нових можливостей, дозволяє оперативно знаходити та задовольняти потреби споживачів, розробляти, виробляти, просувати на ринок продукцію і послуги для задоволення потенційного попиту і, в цілому, є високорезультативним інструментом розвитку підприємницького потенціалу.

#### Список використаних джерел

1. Петрова, І. А. Стратегічне управління розвитком персоналу [Текст] / І. А. Петрова // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2011. – № 5 (50). – С. 127-133.
2. Криворучко, О. М. Обґрунтування та вибір напрямів реалізації маркетингу персоналу підприємства [Текст] / О. М. Криворучко, О. І. Гладка // БізнесІнформ. – 2013. – № 5. – С. 338-344.
3. Mitsenko, N., Gonchar O. Motivational mechanism of enterprise labor potential management [Text] : collective monograph / N. Mitsenko, O. Gonchar. – Theoretical, methodological and practical foundations of human resources management / edited by M. Bezpartochnyi / ISMA University. – Riga : “Landmark” SIA, 2016. – 282 p. – P. 144-153.



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

**Антонова Іванна**

здобувач

*Науковий керівник: к.е.н., доцент Воронко Р. М.*

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів

**ЗАСТОСУВАННЯ АВС-МЕТОДУ У КЛАСИФІКАЦІЇ ТОВАРНИХ  
ЗАПАСІВ**

Ефективність управління підприємством характеризується його стабільним фінансовим становищем, конкурентоспроможністю, використанням нових методів для забезпечення стійкості до змін ринкового середовища. Зокрема, на сьогодні доцільним є впровадження системи контролю та застосування сучасних методів управління товарним асортиментом торговельних підприємств.

У зв'язку з розвитком ринкових відносин та появою нових тенденцій актуальним є дослідження АВС-методу, оскільки, попри широке застосування в логістиці, даний метод є недостатньо розкритий вітчизняними вченими, а використання на практиці підприємствами донедавна було обмеженим.

Дослідженням проблем застосування АВС-методу на торговельних підприємствах займалися вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема: А. А. Мазаракі, О. А. Круглова, О. О. Нестеренко, С. В. Гришко, А. Н. Стерлігова, В. А. Гросул, Н. В. Хоменко, О. А. Карпенко та ін.

АВС-аналіз як метод класифікації направлений на управління асортиментом товарних запасів торговельних підприємств та базується на основі вивчення потреб і попиту споживачів.

Даний метод відомий завдяки закону Паретто 80:20 і являє собою добре розвинений інструмент класифікації номенклатури запасів в цілях виявлення ступеня взаємодії запасу на результати діяльності організації.

Окремі вчені зазначають, що суть АВС-методу полягає в тому, що якщо 80 % витрат припадає на 20 % видів товарних груп, то саме цим видам необхідно приділити увагу в процесі управління товарними запасами, тому для проведення такого аналізу потрібно мати добре організований аналітичний облік, оскільки в основу покладено поділ товарних запасів на групи А, В, С [3, с. 100].

А. Н. Стерлігова вважає [2, с. 353-356], що класичний порядок АВС-

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

---

---

класифікації потребує наявності класифікатора номенклатури запасу, який реалізується через ряд етапів:

- вибір критерію класифікації (в якості критерію можна обрати – ціну закупівлі, прибуток від продажу, дохід від продажу, рентабельність, середній рівень запасу в тих чи інших одиницях, швидкість обороту запасів тощо);

- розрахунок наростаючого кінцевого значення критерію класифікації (питома вага певного критерію розраховується як відношення значення критерію кожної позиції до підсумкової суми значень критерію класифікації, наростаючий підсумок першої позиції переписується без змін, а для наступних показників підсумовується показник попередньої номенклатури);

- виділення груп класифікації (проводиться на основі закону Паретто, згідно з яким 80 % якісного критерію визначається 20 % кількості вибраної сукупності об'єктів).

Особливість АВС-класифікації полягає в тому, що сучасна бізнес ситуація не може бути описана одним критерієм, в той час, коли класична класифікація передбачає використання лише одного критерію (мається на увазі – найбільш важливого). Однак для кращого результату, на нашу думку, слід розглядати кілька критеріїв, що в кінцевому результаті дасть змогу виділити більше класифікаційних груп.

Ми погоджуємося з думкою А. Н. Стерлігової [2, с. 358-359] про те, що закон Паретто не відображає об'єктивного взаємозв'язку між якісними характеристиками і номенклатурою запасів, і даний закон 80:20 не варто застосовувати автоматично при класифікації запасів з виділенням лише трьох груп класифікації. Очевидним є те, що у зв'язку із диверсифікацією підприємства та розширенням асортименту товарних запасів групи А, В, С можуть піддаватися подальшому поділу на групи, так звані похідні або паралельні групи А, АВ, ВС і С тощо.

В. А. Гросул [1] пропонує виділяти три класифікаційні групи запасів А, В, С (залежно від витрат) – товари повсякденного попиту (які споживач купляє часто, іноді без усвідомлення потреби); товари, які купляються відносно рідше (із усвідомленням чіткої потреби в них та моніторингом рівня цін на такі товари) і спеціальні товари (які купляються дуже рідко та супроводжуються високими цінами); доповнюючі або “зайві” товари (без усвідомлення споживачем потреби в даному товарі та без чіткого уявлення про них, що стимулює обсяги продажів).

З цього випливає, що торговельні підприємства повинні використовувати дану класифікацію при розміщенні товарних запасів, адже кожна вище зазначена група товарних запасів доповнює одна одну. Так товарні запаси групи А забезпечують потік покупців, проте через значні витрати на транспортування не дають великого прибутку. Товарні запаси групи В не потребують особливої реклами, а стимулюють обсяги продажів і забезпечують стаке джерело прибутку. Щодо групи С, то дана товарна група є складною за наявності великої кількості найменувань і різноманітності асортименту і їх важко віднести до інших груп, а також вони дають найменший відсоток прибутку.

Аналізуючи поділ товарних запасів на групи за АВС-методом згідно з

класифікацією, яка подана В. А. Гросул можна дійти висновку про те, що група А – це група найважливіших і найдорожчих товарних запасів (20 % товарних запасів, які вимагають 80 % витрат), група В – середня група товарів за ступенем важливості (становлять в середньому – 15 %), група С – найчисленніша група товарних запасів, на які припадає найменша частка коштів вкладених в запаси (становлять приблизно – 5 %).

Тобто, іншими словами, даний метод передбачає класифікацію запасів за їхньою роллю у торговельному процесі та розміром вкладених коштів у певний товарний запас.

Дана класифікація є дуже важливою, оскільки кожна група товарних запасів має свою специфіку контролю над понесеними витратами на їх купівлю. Так, для товарних запасів групи А є притаманним постійний контроль над їх купівлею, зберіганням, транспортуванням і реалізацією, для групи В – є наявним звичайний контроль, аналіз і планування можливого поповнення товарних запасів, для групи С – є характерною найменша увага контролю над використанням та наявністю даних запасів тощо.

Н. В. Хоменко, О. В. Карпенко та Ю. А. Верига [3, с. 102] зазначають, що необхідною умовою для здійснення АВС-аналізу є попереднє групування запасів, перегрупування запасів за ступенем важливості із врахуванням їхньої питомої ваги у річних витратах або за роллю у процесі виробництва.

Інакше кажучи, можна зробити висновок про те, що класифікація запасів із застосуванням АВС-методу є зорієнтована на керівництво підприємства з метою контролю його ресурсів проте, не зовсім враховує потреби споживачів. Даний метод надає можливість поліпшення системи управління за рахунок оптимізації витрат на запаси та проаналізувати, які ресурси для підприємства є непотрібними та неприбутковими.

Ми вважаємо, що застосування АВС-методу є доцільним у практичній діяльності підприємств, які мають великі обсяги товарних запасів, оскільки завдяки ньому можна не тільки здійснити класифікацію товарних запасів, а й провести необхідний в цілях управління аналіз стану запасів, який забезпечить підтримку оптимального їх розміру та своєчасного поновлення з метою забезпечення безперервності господарської діяльності.

### **Список використаних джерел**

1. Гросул, В. А. АВС – аналіз в системі управління товарними категоріями [Текст] / В. А. Гросул / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/9\\_DN\\_2010/Economics/61522.doc.htm](http://www.rusnauka.com/9_DN_2010/Economics/61522.doc.htm).
2. Стерлигова, А. Н. Управление запасами в целях поставок [Текст] : учебник / А. Н. Стерлигова. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 430 с.
3. Хоменко, Н. В. Товарні запаси: проблеми обліку, контролю та звітності [Текст] : монографія / Н. В. Хоменко, О. В. Карпенко, Ю. А. Верига; Укоопспілка, Полтав. ун-т спожив. кооп. України. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 153 с.



**Божко Анна**

студентка

*Науковий керівник к.е.н. Пушкар О.І.*  
Кременчуцький льотний коледж НАУ  
м. Кременчук

## **РОЛЬ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ І ЙОГО НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ**

Ефективна робота суб'єктів господарської діяльності в умовах ринкових відносин багато в чому залежить від організації системи внутрішньо-господарського контролю. Методи і форми економічного контролю, властиві командно-адміністративній системі, неспроможні задовольнити інформаційні потреби менеджерів та власників підприємств. Тому актуальним є впровадження на великих і середніх підприємствах внутрішнього аудиту, який є важливою функцією управління, що охоплює облік, фінансовий аналіз і контроль, порівняння і оцінку фактично досягнутого результату з поставленою метою і задачами підприємства.

Термін «внутрішній аудит» означає діяльність служби внутрішнього аудиту або внутрішнього аудитора, який є штатним працівником підприємства. Згідно з МСА 610 «Розгляд роботи внутрішнього аудиту» внутрішній аудит – це діяльність з оцінювання, яка організована в межах суб'єкта господарювання і яку виконує окремий відділ. Внутрішній аудит - незалежна експертна діяльність служби внутрішнього аудиту фінансової установи, яка полягає в проведенні перевірок та здійсненні оцінки, як правило, таких елементів: системи внутрішнього контролю фінансової установи; фінансової та господарської організації; дотримання законів, нормативних актів та інших зовнішніх вимог.

Питання, пов'язані з роботою і професійним захистом аудиторів, регулюють АПУ (Аудиторська палата України) і САУ (Спілка аудиторів України). Керівництво підприємства несе відповідальність за постійне функціонування системи бухгалтерського обліку, що забезпечує різноманітні види внутрішнього контролю в обсягу, який відповідає характеру діяльності підприємства. Аудиторів належить бути впевненим у тому, що в бухгалтерському обліку адекватно відображені всі без винятку суттєві операції, і що вся інформація, відображена в обліку, використана під час підготовки фінансової звітності. Йому необхідно зрозуміти систему обліку і пов'язану з нею систему внутрішнього контролю, на котрі він повинен покладатися при визначенні змісту, терміну та обсягу проведення аудиту. Це дозволить внести відповідні уточнення в програму аудиту і проводити процедури аудиту з меншим обсягом, що сприяє зменшенню змісту і терміну проведення процедур аудиторської перевірки [2].

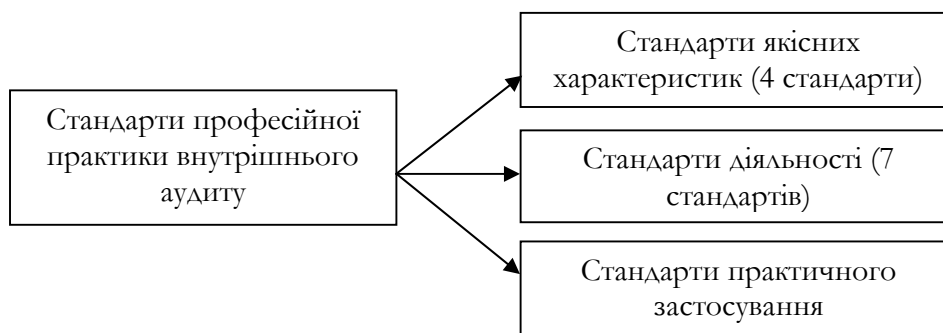
В Україні аудиторська діяльність регулюється Законом «Про аудиторську діяльність» від 22.04.1993 р. № 3125-ХІІ (зі змінами та доповненнями). Цей Закон визначає правові засади здійснення аудиторської діяльності в Україні та

поширюється на всі господарські суб'єкти незалежно від форм власності та видів діяльності [1]. Нормативне регулювання діяльності внутрішніх аудиторів визначає три рівня його системи.

До першого рівня відноситься Господарський та Цивільний Кодекси України, Закон України «Про аудиторську діяльність». У ньому визначені також засади функціонування професійної громадської організації — Спілки аудиторів України та Аудиторської Палати України, які знайшли свій розвиток у статутах цих організацій

Другий рівень представлено Міжнародними стандартами аудиту та Стандартами професійної практики внутрішнього аудиту. Міжнародними стандартами визначено елементи внутрішнього аудиту. Ними є огляд систем обліку та внутрішнього контролю, перевірка фінансової та господарської інформації, аналіз ефективності діяльності фінансових і не фінансових засобів контролю, перевірка додержання державних законодавчо – нормативних актів і внутрішніх положень, інструкцій та вимог керівництва тощо.

Стандарти внутрішнього аудиту - прийняті правила проведення аудиту, вимог яких повинен дотримуватися аудитор щодо мети, методики, техніки, процедур, підсумкових документів та контролю роботи внутрішнього аудитора. Вони використовуються всіма суб'єктами господарювання, носять рекомендаційний характер, змінюються та доповнюються під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів середовища, в якому функціонує суб'єкт господарювання. Стандарти професійної практики внутрішнього аудиту містять вимоги щодо якості аудиту, безпосередньої діяльності внутрішнього аудитора та практичного застосування для кожного виду аудиторської діяльності (рис.1).



**Рис. 1. Стандарти внутрішнього аудиту**

Стандарти професійної практики внутрішнього аудиту визначають: основні принципи практики внутрішнього аудиту; концептуальну базу, що є основою широкого спектру послуг; критерії оцінки функціонування внутрішнього аудиту; рекомендації з удосконалення систем і процедур контролю підприємства.

Третій рівень системи нормативного регулювання внутрішнього аудиту представлено внутрішніми розпорядчими документами підприємства: Положеннями про службу, посадовими інструкціями працівників підрозділів, тощо. У них визначається: компетенція працівників служби внутрішнього аудиту

(права, обов'язки, відповідальність, професійна етика внутрішніх аудиторів, зв'язок з іншими підрозділами); форми і методи проведення внутрішнього аудиту; об'єкти контролю.

Систему внутрішнього аудиту доцільно запровадити в усіх галузях економіки, на кожному підприємстві з тим, щоб за цю роботу відповідала конкретна особа чи спеціальний відділ. Асигнування на утримання такої аудиторської служби слід здійснювати за рахунок виявлених внутрішнім аудитом резервів підвищення ефективності роботи підприємства, зниження собівартості й збільшення прибутків [3].

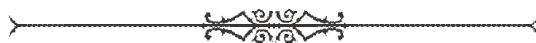
Основну увагу внутрішньому аудиту слід приділяти перевірці тих показників фінансово-господарської діяльності підприємства, які можуть позитивно вплинути на ефективність виробництва. Така перевірка має спрямовуватися на попередження (профілактику) відхилень від нормативно - правових актів чи зловживань. Важливо також ретельно дослідити ті господарські операції, які мають бути документально оформлені й своєчасно відображені в облікових регістрах та у фінансовій звітності.

Внутрішньому аудиту доцільно забезпечити співпрацю з юрисконсульттом з питань дотримання законів, положень (стандартів) бухгалтерського обліку, Плану рахунків та Інструкції про його застосування, Інструкції з інвентаризації, Положення про ведення касових операцій тощо.

Отже, внутрішній аудит контролює раціональне витрачання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, дотримання законності господарських операцій, виявлення допущених зловживань чи порушень.

### **Список використаних джерел**

1. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.1993 р. № 3125-ХІІ (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
2. Національні нормативи аудиту: Затверджено аудиторською палатою України від 18.12.98 р. №73). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://docs.dtki.ua/doc/1041.5040.0>.
3. Основи аудиту [Текст] : Навч. посібник / С.І. Дерев'янка, С.О. Олійник, Н.П. Кузик, О.М. Ганяйло. / Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 328 с.



**Бугерчук Богдан**  
студент магістратури  
**Семенишена Наталія**

к.е.н., доцент

Подільський державний аграрно-технічний університет  
м. Кам'янець-Подільський

## **БАЛАНС ЯК ОСНОВНА КАТЕГОРІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ**

Кінцевим виразом процесу обліку господарських операцій підприємства є бухгалтерська звітність, в якій представлені дані, що відображають майнове становище організації, стан її фінансів, результати її діяльності. Облікові дані рухаються в процесі обліку від господарських операцій безпосередньо до форм бухгалтерської звітності, проходячи при цьому кілька ступенів обліку, в кожній наступній з яких більш високий рівень узагальнення інформації. У процесі цього руху вартісні і натуральні показники набувають рис наочності та зручності у використанні

В законах С. Н. Паркінсона відзначено, що рівень кваліфікації підлеглого визначається вмінням складати різноманітні звіти, а значимість начальства - вмінням їх читати. Крім того, на сакраментальне питання: для чого потрібен бухгалтер, що є головним завданням бухгалтерського обліку, і що є результатом роботи бухгалтера, – можна відповісти: головним завданням бухгалтерського обліку, а отже, і основним результатом роботи бухгалтера є формування звітності, необхідної як внутрішнім, так і зовнішнім користувачам. Отже, складання бухгалтерського балансу – важливий етап діяльності всіх працівників бухгалтерії організації.

Вчені-економісти німецької школи 20 століття трактували баланс як основну, узагальнюючу й напрямну категорію, з якої можуть бути виведені всі інші облікові поняття й положення. Баланс визначали як метод, що синтезує облік, вивчення балансу – як вивчення бухгалтерського обліку.

Баланс – це складова методу бухгалтерського обліку, його елемент; найважливіший документ бухгалтерської звітності, джерело інформації для управління, планування, організації виробництва, нормування, аналізу, контролю. Баланс є обліковою категорією, синтезом облікових записів, а тому його треба вміти читати і критично оцінювати з погляду змісту, будови, раціонального використання даних.

Поняття «баланс» походить від латинського слова «bilanx», що означає «двошальковий»; bilanx разом зі словом «libra» (терези) означало у римлян двошалькові терези (libra bilanx). Відтак у багатьох мовах з'явилися слова, близькі до слова «bilanx», які означають «терези»: італійське – la bilancia, французьке – la balance, англійське – balance тощо.

Проведений історичний огляд дозволяє стверджувати, що дефініція балансу пройшла тривалий, іноді суперечливий шлях розвитку.

Перші достовірні відомості про застосування терміну «баланс» в бухгалтерській практиці подаються в розрахунковій книзі італійського банкірського дому в 1408 р. У літературі слово «баланс» уперше з'являється у праці відомого італійського математика Луки Пачолі, що побачила світ в 1494 р., та в книжці Бенедикта Котрульї, яку було написано в 1458 р., але видано тільки в 1573 р. у Венеції. У законодавстві баланс уперше згадує Торговий кодекс Наполеона, виданий у 1807 р.

На сучасному етапі розвитку бухгалтерського обліку визначення Балансу та вимоги до нього, як елементу фінансової звітності, наведено в НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Згідно зі стандартом, це звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання та власний капітал.

Як поняття облікове, слово «баланс» існує понад 500 років. В економічній літературі існують різноманітні дефініції балансу як категорії бухгалтерського обліку. При цьому кожна розкриває нові грані цього поняття й доповнює змісту даної категорії.

На основі систематизації та аналізу досліджень науковцями дефініцій балансу за останні кілька століть, можна виділити декілька напрямів у формулюванні даного поняття

- Баланс як таблиця (Н.Р. Вейцман, Н.А. Блатов);
- Баланс як зображення статички господарства (З.П. Евзлін);
- Баланс як зображення статички й динаміки господарства (Н.А. Кипарісов, Н.Арінюшкін); Баланс як метод зображення в балансі майнового стану господарства (П. С. Безруких, В. Д. Новодворський, П. Герстнер);
- Баланс як душа господарства (О.Л. Рудановський);
- Баланс як звітна форма (Е. Леоте й А. Гільбо);
- Баланс як модель (Г. А. Бахчисарайцев, Я.В. Соколов);
- Зв'язок балансу з реланентом (А.М. Галаган, Н. Арінюшкін, Р.Я. Вейцман);
- Зв'язок балансу з рахунковими записами (І.Ф. Шер).

Отже, в бухгалтерському обліку поняття «баланс» має подвійне значення:

1) як рівність підсумків, коли рівні підсумки записів по дебету й кредиті рахунків, підсумки записів по аналітичних рахунках і відповідному синтетичному рахунку, підсумки активу й пасиву бухгалтерського балансу й т.д.

2) як найбільш важлива форма бухгалтерської звітності, що показує стан коштів підприємства в грошовій оцінці на певну дату.

Сутність бухгалтерського балансу проявляється в його призначенні. З одного боку, він є частиною методу бухгалтерського обліку. З іншого боку, бухгалтерський баланс – одна з форм періодичної й річної звітності.

На нашу думку, найбільший інтерес представляє поняття балансу як інформаційної моделі, яке найбільше близько до сутності терміну «балансова політика». Розкриття балансу як інформаційної моделі дозволяє характеризувати баланс як інструмент впливу на фінансове становище інституційних одиниць.

### **Список використаних джерел**

1. Семенишена, Н. В. Комунікативна та інформаційно-аналітична функції бухгалтерської звітності сільськогосподарських підприємств [Текст] : дис. ... к.е.н. : 08.00.09. – Київ : ННЦ «Ін-т аграрної економіки», 2008. – 168 с.
2. Семенишена Н., Дубчак Г. Моделі та сутність Балансу (Звіту про фінансовий стан) [Текст] / Н. Семенишена, Г. Дубчак // Бухгалтерський облік, аналіз і аудит в управлінні економічними процесами в світовій і національній економіці: сучасний стан та перспективи : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. 11 грудня 2015 р., (ПДАТУ, м. Кам'янець-Подільський). Тернопіль : Крок, 2015. – С. 47-49.
3. Теорія бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.if.ua/book/49/3589.html> (дата звернення 18.03.2017).



**Воронко Оксана**

к.е.н., доцент

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів

### **ЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Важливу роль при оцінці ефективності господарської діяльності відіграє економічний аналіз. Будь-яка підприємницька діяльність потребує постійного контролю за своїм розвитком, аналізу процесів, під дію яких потрапляє підприємство в сучасних умовах господарювання. На нашу думку, це, передусім, пов'язано із зміною економічних умов, в яких працює підприємство. Суть проблеми полягає в тому, що більшість підприємців, які зіткнулися з перешкодами, не задумуються над необхідністю та важливістю саме економічного аналізу своєї діяльності, а тому взагалі його не здійснюють. На підприємствах відсутні кваліфіковані економісти, які могли б ефективно здійснювати аналіз основних показників діяльності підприємства і своєчасно розробляти можливі шляхи виходу з кризових ситуацій.

Сьогодні проблемами ролі економічного аналізу займається велика кількість економістів та науковців: В. М. Івахненко, В. О. Мец, А. Ф. Павленко, Є. В. Мних, В. І. Захарченко та інші. Всі вони приділяють значну увагу теоретичному підходу до вирішення проблем, з якими може зіткнутися підприємство, здійснюють розробку методології економічного аналізу та її практичне втілення.

Ми вважаємо, що економічний аналіз необхідний на всіх етапах підприємницької діяльності: від задумів і формування підприємства до реалізації кожного етапу його функціонування, дотримуючись принципів етапності самого

аналізу. А для прийняття стратегічних рішень, що формуються у процесі аналізу, необхідно забезпечити конкурентні переваги досліджуваного об'єкта і його прибутковість в довгостроковій перспективі. Як бачимо, економічний аналіз торкається усіх напрямів в роботі підприємства.

Першочерговим, з огляду на потребу постійного вдосконалення управління, на основі впровадження наукових новацій, стає досягнення відповідного рівня організації економічного аналізу як важливої функції управління. Однак наразі в більшості випадків керівництво віддає перевагу вже існуючій та перевіреній техніці і при цьому вважає недоцільним застосовувати нову, більш прогресивну, щоб не допустити негативних фінансових результатів своєї діяльності.

На діяльність підприємства впливає ряд факторів як зовнішнього, так і внутрішнього характеру, основними з яких є: зовнішні чинники – це забезпеченість виробничими ресурсами (матеріальними, трудовими, технологічними системами), політична стабільність, ефективність системи державного регулювання економічних процесів, наявність та ефективна реалізація відповідної національної програми тощо. Саме ці чинники на сьогодні гальмують економічний прогрес в Україні, стримують ділову активність підприємств.

Внутрішні чинники – це раціональність організаційно-управлінської структури підприємства, висока конкурентоспроможність технологій виробництва, високий рівень організації та культури виробництва, раціональна виробничо-збутова політика, ефективність виробничо-фінансового менеджменту та ін. [1, с. 59].

Вплив цих та інших факторів, а також оцінка тієї кризової ситуації в економіці України, потребують розробки ефективних антикризових заходів, що забезпечать не просто виживання підприємства, а його стійкий фінансово-економічний розвиток. Цей процес потребує проведення комплексного аналізу як економічних показників, так і окремих сфер і напрямів діяльності підприємства: маркетинговий аналіз; аналіз стратегії господарюючого суб'єкта; аналіз і оцінка еластичності змін економічних показників в обґрунтуванні стратегії й тактики бізнесу; альтернативна основа аналітичного пошуку; визначення й оцінка ризику підприємництва [2, с. 180].

Під час проведення економічного аналізу основну увагу необхідно приділяти пошуку резервів підвищення ефективності діяльності підприємства шляхом більш детального аналізу основних показників виробничої діяльності.

Сучасний економічний аналіз дає можливість запроваджувати на підприємстві системи комп'ютерного аналізу основних показників діяльності підприємства, але недоліком є те, що в Україні така практика проведення економічного аналізу не знайшла широкого розповсюдження.

В ситуації, що склалася сьогодні в Україні, роль економічного аналізу значно зростає, особливо в умовах виникнення кризових явищ на підприємстві, коли саме завдяки проведенню комплексного економічного аналізу вдається визначити причини кризи та розробити і обґрунтувати можливі шляхи виходу з криз.

Як завершальний етап економічної роботи на підприємстві, економічний

аналіз комплексно охоплює всі інші елементи цієї роботи і є надійним інструментом для економічного обґрунтування управлінських рішень. Зважаючи на це, сфера економічного аналізу потребує подальшого розгляду і вдосконалення.

#### **Список використаних джерел**

1. Агапова, А. Економічний аналіз в управлінні діяльністю суб'єктів господарювання [Текст] / А. Агапова // Економічний аналіз. – № 5. – 2010. – С. 44-47.
2. Мискін, Ю. Основи поділу економічного аналізу на фінансовий та управлінський [Текст] / Ю. Мискін // Наука молода. – №11. – 2009. – С. 186-190.
3. Мних, Є. В. Економічний аналіз у системі антикризового управління підприємством [Текст] / Є. В. Мних // Бухгалтерський облік і аудит. – № 6. – 2007. – С. 33- 37.
4. Шурпенкова, Р. К. Організація економічного аналізу на підприємстві / Р.К. Шурпенкова // Вісник НБУ. – № 6. – 2009. – С. 38-45.



**Воронко Роман**

к.е.н., доцент

**Коструба Микола**

аспірант

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів

### **ВПЛИВ ГАЛУЗЕВИХ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ХЛІБОПЕКАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ПОБУДОВУ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ ЗАПАСІВ**

Галузеві особливості харчової промисловості в цілому та хлібопекарного виробництва зокрема з точки зору обліку і контролю господарських засобів та аналізу господарської діяльності досліджувались рядом науковців, такими як: С. В. Андрос, З. В. Гуцайлюк, Л. В. Жилкіна, М. В. Корягін, В. О. Ластовецький, В. О. Озеран, В. В. Сопко та ін. Проте до нині ряд принципових питань, зокрема тих, що стосуються організації обліку виробничих запасів залишаються дискусійними і потребують удосконалення на місцях.

Матеріальне забезпечення підприємства та ефективність управління цим процесом залежить, головним чином, від особливостей технології виробництва, а саме: специфічності номенклатури продукції, технології, циклічності виробничого процесу, специфіки формування незавершеного виробництва, впливу виробничих факторів на склад і стан запасів.

Згадані аспекти визначають різні підходи в методах обліку запасів,



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

---

---

виробництва та формування собівартості готової продукції, що застосовують у різних галузях при побудові первинного, аналітичного та синтетичного обліку. В цьому розумінні не є винятком і підприємства хлібопекарної галузі харчової промисловості, що відзначаються специфічним виробничим процесом, організаційними та технологічними особливостями.

Виробництво хліба та хлібобулочних виробів чітко регламентоване уніфікованими рецептурами і передбаченими інструкціями технологічного режиму. Основною сировиною при виготовленні хлібобулочної продукції є борошно, що зумовлює специфіку його використання. Однією з найважливіших якісних ознак борошна, що безпосередньо впливає на вихід хліба, є вологість. Серед негативних тенденцій останніх років слід відмітити зростання постачання на ринок борошна з низькими хлібопекарними властивостями. Використання різноманітних харчових добавок – найбільш часто застосовуваний метод подолання цієї проблеми.

Правильність розрахунку потреби у борошні залежить від контролю достовірності використаної під час розрахунку норми виходу хліба чи хлібобулочних виробів. На підприємствах ці норми на основні види продукції слід переглядати щороку. Норми виходу встановлюють при базовій вологості борошна – 14,5% та коригують на виробництві з урахуванням його фактичної вологості. Вага готових виробів, отриманих із виробництва завжди перевищує вагу борошна, витраченого на їх виготовлення. Різницю між вагою готових виробів і початковою вагою борошна називають припичкою.

Фактичний вихід продукту обумовлений рядом об'єктивних причин, що не піддаються безпосереднім вимірюванням, а тому їхній вплив неможливо врахувати. Величини цих відхилень виявляють методом техніко-економічних розрахунків після визначення фактичного виходу готових виробів [1, с. 110].

Продукція хлібопекарних виробництв підлягає суворому контролю якості, тому й вимоги до якості сировини для її виготовлення дуже жорсткі. При формуванні складу виробничих запасів обов'язковою умовою є відповідність їх якісних характеристик державним стандартам, технічним умовам і наявність сертифікатів, що підтверджують дотримання згаданих вимог. Крім того, кожна партія сировини, що потрапляє на підприємство, підлягає внутрішнім лабораторним дослідженням.

Узагальнюючи наведені аргументи можна зробити висновок, що хлібопечення характеризується чи не найкоротшим виробничим циклом, який для основних видів продукції не перевищує 24 годин. Тому у хлібопеченні фактично не виникає необхідності виявляти й обліковувати незавершене виробництво з причини його відсутності.

Окремі науковці зазначають, що до характерних особливостей хлібопекарної галузі відносять: наявність підприємств різної виробничої потужності; використання різного технологічного обладнання; організацію щоденної роботи підприємств із застосуванням одно-, двох-, або трьохзмінного робочого дня; необхідність щоденного і безперервного забезпечення населення продукцією, яка

має переважно короткий термін зберігання; безперервну роботу підприємства протягом сезонів року; широкий асортимент продукції; безперебійне забезпечення борошном та іншими матеріалами, що гарантує запланований графік виробничого процесу і ряд інших [2, с. 5-6].

Завдання управління виробничими запасами на хлібопекарних підприємствах полягає у підтримці рівня виробничих запасів у мінімально необхідних розмірах, але таких, що забезпечують нормальну і безперебійну виробничо-комерційну діяльність підприємства. Відсутність належної уваги до проблеми управління виробничими запасами, недооцінка майбутньої потреби у наявності запасів може призвести до зупинок виробництва і додаткових витрат.

Нині більшість підприємств для забезпечення нормального функціонування створюють майже замкнуті цикли із забезпечення своєї діяльності. Крім виробничих хлібопекарних підприємств до них належать доволі розгалужена торгова мережа й розвинутий, добре оснащений автотранспортний парк. Тому у виробничих запасах хлібопекарних підприємств значна питома вага належить паливно-мастильним матеріалам і запасним частинам.

В. В. Сопко і С. В. Андрос зазначають [3], що на підприємствах харчової промисловості облік запасів ведеться здебільшого в аналітичному розрізі з відображенням кількості кожної облікової одиниці запасів, яка визначається за видом натурального вимірника для обліку даних видів запасів (одиниці, літри) та величиною (кілограми, тони).

Отже, галузеві технологічні особливості хлібопекарного виробництва визначають наступні вимоги до обліку і контролю запасів: фактична наявність незавершеного виробництва настільки незначна, що в практиці бухгалтерського обліку його загалом не відображають, тобто первинні документи в обліку хлібопекарського виробництва не передбачають фіксування переходу залишків запасів та незавершеного виробництва наприкінці доби у період із 23.45 до 00.15; використання у виробничому процесі запасів, що піддаються швидкому псуванню, зумовлює необхідність чіткого контролю за термінами їх придатності; відсутність реалізації запасів покупцям дає змогу відмовитись від відображення таких операцій у первинних документах обліку.

Таким чином, для належної організації обліку і контролю запасів на підприємстві повинна бути забезпечена відповідна організація матеріально-технічного постачання; належний стан складського, вагового господарства; налагоджений чіткий документообіг, своєчасні контрольні перевірки та інвентаризація запасів.

### **Список використаних джерел**

1. Ластовецький, В. О. Виробничо-комерційний облік і внутрішньогосподарська (управлінська) звітність за центрами витрат і відповідальності [Текст] / В. О. Ластовецький. – Чернівці : Місто, 2003. – 156 с.
2. Корягін, М. В. Облік витрат і калькулювання собівартості продукції на хлібопекарних підприємствах (на матеріалах підприємств хлібопекарної

промисловості споживчої кооперації України) [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04 / М. В. Корягін. – Львів, 1999. – 17 с.

3. Сопко, В. В. Методично-організаційні положення бухгалтерського обліку запасів на підприємствах харчової промисловості [Текст] / В. В. Сопко, С. В. Андрос / Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3 (53). – С. 179-185.



**Гавриш Оксана**

асистент

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів

### **ОРГАНІЗАЦІЯ НЕЗАЛЕЖНОСТІ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

В сучасних умовах на підприємствах необхідно здійснювати комплекс заходів щодо удосконалення їхньої діяльності для підтримки конкурентоспроможності на ринку та підвищення прибутковості. Основним способом покращення становища підприємства є здійснення внутрішнього аудиту, завданням якого є виявлення відхилень в діяльності підприємства та розробка рекомендацій щодо їх усунення. Саме тому питання проведення внутрішнього аудиту на підприємстві є досить актуальним на сьогодні.

Проблема визначення сутності аудиту далеко не нова. Її характеристика знайшла відображення в працях багатьох видатних вітчизняних і зарубіжних учених. Серед них слід виділити таких, як: А. Аренс, Дж. Лоббек, Р. Адамс, Л. Р. Діксі, Я. В. Соколов, В. М. Жук, О. Ю. Редько, В. С. Рудницький, К. І. Редченко, О. А. Петрик, Н. І. Дорош, Ф. Ф. Бутинець та ін.

Мета внутрішнього аудиту - допомога органам управління підприємства в здійсненні ефективного контролю над різними ланками системи внутрішнього контролю. Під головним завданням внутрішніх аудиторів слід розуміти забезпечення задоволення потреб органів управління в частині надання контрольної інформації з різних питань, що цікавлять їх. Безумовно, що завдання служби внутрішнього аудиту можуть змінюватися в залежності від специфіки підприємства, особливостей його організаційної структури та завдань, котрі ставить перед собою власник або керівництво підприємства.

Обсяг і мета внутрішнього аудиту змінюються і залежать від розміру, структури суб'єкта господарювання, вимог його управлінського персоналу.

Потреба у внутрішньому аудиті в Україні виникає на великих підприємствах з різними видами діяльності, зі складною розгалуженою структурою і великою кількістю територіально віддалених філій, дочірніх і підпорядкованих підприємств.

Внутрішній аудит являє собою вид незалежної діяльності, який проводиться на окремому підприємстві з метою встановлення фактичного стану справ суб'єкта господарювання і пошуку ефективних рішень існуючих проблем [1].

Органи управління підприємством користуються послугами внутрішніх аудиторів як додатковим ресурсом, що дасть їм змогу здійснювати функції управління підприємством. Виходячи з цього, можна визначити основні завдання внутрішнього аудиту в сучасних умовах [2]:

- 1) оцінка відповідності існуючим правилам і процедурам;
- 2) оцінка ефективності елементів системи внутрішнього контролю;
- 3) сприяння керівництву підприємства в удосконаленні бізнес-процесів;
- 4) допомога менеджменту в реалізації прийнятної стратегії бізнесу.

На нашу думку, для суттєвого покращення аудиторських послуг відповідні працівники мають проявляти максимальну ініціативу і зацікавленість процесом через висловлення пропозицій щодо вибору об'єктів перевірок, методів та строків проведення аудиту як планового, так і позапланового. Працівники аудиторської служби на підприємстві, за якими закріплена певна ділянка аналітичної роботи, краще орієнтуються у своїй визначеній частині роботи, ніж керівництво фірми, тому основою якості аудиторських послуг виступає затверджене у правовому порядку право рядових працівників брати участь у плануванні аудиторської діяльності. Основними критеріями побудови внутрішньої аудиторської служби на підприємстві виступає галузь господарської діяльності, в тому числі спеціалізація та розміри підприємства.

Основна діяльність внутрішнього аудиту складається з виконання різноманітних аудиторських завдань.

Аудиторське завдання – незалежна діяльність внутрішнього аудиту з виконання конкретного доручення або завдання з проведення перевірок, таких як: внутрішня аудиторська перевірка, розслідування фактів шахрайства, моніторинг самооцінки системи контролю, проведення консультацій [3, с. 41].

Відповідно до Міжнародного стандарту аудиту (МСА) 610 "Використання роботи внутрішніх аудиторів" можна визначити наступні напрями організації незалежної діяльності внутрішнього аудиту (табл.1).

*Таблиця 1*

**Напрями організації незалежної діяльності внутрішнього аудиту на підприємстві**

Напрямы діяльності	Заходи внутрішнього аудиту
1. Моніторинг внутрішнього контролю	Огляд заходів внутрішнього контролю, моніторинг їх функціонування та надання рекомендацій з їх вдосконалення
2. Перевірка фінансової та операційної інформації	Огляд засобів, що використовуються для ідентифікації, виміру, класифікації цієї інформації, складання звітності про неї та конкретний запит щодо окремих статей, включаючи детальне тестування операцій, залишків на рахунках і процедур
3. Огляд операційної діяльності	Огляд економічності, ефективності та результативності операційної діяльності

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

*Продовження табл. 1*

4. Огляд дотримання законів і нормативних актів	Огляд дотримання законів, нормативних актів, політик і директив управлінського персоналу, інших зовнішніх та внутрішніх вимог
5. Управління ризиками	Ідентифікація та оцінка значної доступності ризику, поліпшення управління ризиками і системами контролю
6. Управління	Оцінка процесу управління у контексті досягнення цілей з етики і системи цінностей, управління результатами діяльності та підзвітності, повідомлення інформації про ризик і контроль відповідним підрозділам організації

Отже, незалежність внутрішнього аудиту – це свобода від обставин, які створюють загрозу здатності внутрішнього аудиту або керівника служби внутрішнього аудиту неупереджено виконувати обов'язки в межах власної відповідальності. Загроза незалежності аудитора має розглядатися на функціональному та організаційному рівнях, на рівні персони аудитора, аудиторського завдання.

Незалежність можлива лише в умовах свободи від впливу з будь-якого боку. Тобто, коли мова йде про професійну аудиторську діяльність, то контроль за нею не може бути ані з боку користувачів, ані з боку відповідальної сторони.

Організація незалежності внутрішнього аудиту на підприємстві призводять до того, що певна кількість керівників цього підприємства асоціюють його з фіскальним контролем, що викликає недовіру до такої системи та знижує її ефективність. Недооцінюючи великий потенціал внутрішнього аудиту, керівники підприємств не вважають за необхідне втрачати додаткові кошти на створення та фінансування такого підрозділу.

Сучасні умови ведення підприємницької діяльності потребують максимально ефективного використання ресурсів підприємства. Найдієвішим інструментом виявлення резервів підвищення ефективності діяльності підприємства та його конкурентоспроможності має бути організація незалежності внутрішнього аудиту за умови вирішення його першочергових проблем на загальнодержавному рівні.

#### **Список використаних джерел**

1. Усач, Б. Ф. Аудит [Текст] : навч. посібник / Б. Ф. Усач. – К. : Знання. – Прес, 2004. – 133с.
2. Міжнародні стандарти аудиту (редакція 2013 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// http://www.ari.com.ua](http://www.ari.com.ua).
3. Каменська, Т. Основні напрями діяльності внутрішнього аудиту в системі управління [Текст] / Т. Каменська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 7. – С. 40-43.



**Герасименко Тамара**

к.е.н., доцент, директор Інституту економіки та фінансів  
Львівський торговельно-економічний університет  
м. Львів

## **ДО ПИТАННЯ СУТНОСТІ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА**

Функціонування господарюючих суб'єктів у сучасних умовах актуалізує проблему своєчасного забезпечення управління якісною і цінною інформацією для прийняття необхідних рішень. Сьогодні інформація є цінним ресурсом, який відіграє ключову роль у розвитку підприємства. Вона одночасно виступає предметом, засобом і продуктом управлінської праці. З огляду на те, що лівова частка інформації, використаної для прийняття управлінських рішень, формується в обліково - аналітичній системі, підвищеним є й інтерес науковців до даного поняття.

Значний вклад в дослідження проблем теорії, методології та практики формування обліково-аналітичної системи внесли вітчизняні і зарубіжні науковці: Ф. Бутинець, М. Вахрушина, Н. Хахонова, І. Кальницька, С. Голов, Т. Шешукова, О. Боброва, В. Лень, Б. Маслов, І. Маслова, Ю. Мішин, Л. Нападовська, Б. Нідлз, В. Палій, Л. Попова, М. Пушкар, Я. Соколов, В. Сопко, Дж. Фостер, Ч. Хорнгрен, А. Шеремет та ін. Більшість досліджень науковці присвятили питанням тлумачення і структурування обліково-аналітичної системи та її зв'язку з такими поняттями, як “обліково-аналітичне забезпечення”; “обліково-аналітичний процес, механізм”; “обліково-інформаційне забезпечення”; “інформаційне забезпечення” тощо. Дослідження праць науковців засвідчують, що найбільш дискусійним на сьогодні є питання використання вищеперерахованих термінів.

Варто зазначити, що вперше поняття “обліково-аналітична система” було запропоновано в середині 90-х років ХХ ст. Л. В. Поповою та І. П. Ульяновим. Вони трактували її як “впорядковане формування інформації з облікових і звітних даних”. На сьогодні відомо декілька наукових напрямів у тлумаченні даного поняття. Поява окремих напрямів, які характеризують термінологічне поле обліково-аналітичної системи, обумовлена всестороннім дослідженням поняття та зростаючою роллю обліково-аналітичної системи у формуванні необхідного інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень.

Зокрема, Т. Г. Шешукова та О. Р. Мухіна зазначають, що сучасні науковці розглядають обліково-аналітичну систему як: “1) систему, що ґрунтується переважно на даних бухгалтерського обліку; 2) складову загальної системи управління; 3) інформаційну систему, метою якої є підтримка прийняття управлінських рішень; 4) сукупність елементів, які дозволяють сформувати обліково-аналітичне забезпечення” [3, с. 155-157].

Різноманітність поглядів, на нашу думку, можна виправдати широким

розмаїттям трактування самого поняття “система”. Академічний тлумачний словник української мови визначає систему як: “порядок, зумовлений правильним і планомірним та взаємним зв'язком частин, форму організації; сукупність яких-небудь елементів, одиниць, частин, об'єднаних за спільною ознакою, призначенням; сукупність способів, методів, прийомів здійснення чого-небудь; будову, структуру, що становить єдність закономірно розташованих та функціонуючих частин” [1]. З огляду на це, виокремлені Т. Г. Шешуковою та О. Р. Мухіною підходи до тлумачення обліково-аналітичної системи свідчать про комплексність дослідження даного поняття.

Формування обліково-аналітичної системи обумовлене сучасними умовами господарювання та інформаційними потребами управління. О. О. Боброва зауважує, що в сучасних умовах “все помітніше проявляється процес активного зближення традиційних методів обліку, нормування, контролю, аналізу і аудиту в загальну обліково-аналітичну систему, яка одночасно виконує як функцію одержання даних, так і функцію обробки інформації” [2, с. 28].

Таким чином, обліково-аналітична система дозволяє сформувати обліково-аналітичне забезпечення управління підприємством на основі використання сучасних методик обліку, аналізу та контролю.

На нашу думку, обліково-аналітична система – складова системи управління, що являє собою впорядковану сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих підсистем – обліково-звітної, аналітичної та контрольної, які забезпечують збір, обробку, оцінку інформації за допомогою відповідних методик з використанням технічних і програмних засобів та її передачу зацікавленим особам для прийняття управлінських рішень. Характерною особливістю обліково-аналітичної системи є її інформаційна природа. І це не випадково, адже основою її функціонування є вхідні дані, які завдяки “знанням” відповідних підсистем трансформуються в інформацію. Результатом функціонування обліково-аналітичної системи є формування якісно-нової цілісності – обліково-аналітичного забезпечення управління. З огляду на зазначене, недопустимим, на наш погляд, є ототожнення, які зустрічаються в теорії і на практиці, терміну “обліково-аналітична система” та термінів “обліково-аналітичне забезпечення”, “обліково-аналітичний процес, механізм”; “обліково-інформаційне забезпечення”.

Таким чином, мінливе зовнішнє середовище та динамічність внутрішніх процесів господарюючих суб'єктів обумовлюють необхідність удосконалення обліково-аналітичної системи шляхом розвитку її теоретичних і методологічних основ задля забезпечення формування якісного інформаційного забезпечення управління підприємством на всіх рівнях.

### **Список використаних джерел**

1. Академічний тлумачний словник української мови [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sum.in.ua/>
2. Боброва, Е. А. Учетно-аналитическая система затрат на производство: виды учета и аудита [Текст] / Е. А. Боброва // Аудиторские ведомости. – 2007. –

№ 2. – С. 27-33.

3. Шешукова, Т. Г. Исследование структурных составляющих учетно - аналитической системы [Текст] / Т. Г. Шешукова, Е. Р. Мухина // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2016. – № 2 (34). – С. 155-161.



**Головацька Світлана**

к.е.н., доцент

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів

### **УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ**

Сучасні умови господарювання вітчизняних промислових підприємств характеризуються рядом нагальних проблем, вирішення яких потребує застосування комплексних інструментів щодо підтримки та стимулювання їх діяльності. Проте різноманіття підходів щодо розуміння функцій і завдань системи управління витратами підприємства, її місця у загальній системі ускладнює процеси узгодженого управління. Ефективність управління зумовлена якістю інформації, що є в розпорядженні менеджменту різного рівня. Базою для формування інформаційного забезпечення управління витратами є управлінський облік, який повністю розкриває ефективність придбання та використання ресурсів, систематизує інформацію, необхідну для планування та управління діяльністю підприємства на всіх рівнях, та є тією системою, яка накопичує інформацію з різних джерел відповідно до чітко визначених потреб управління витратами на різних рівнях.

Управління витратами – це система принципів і методів розробки й реалізації управлінських рішень, заснована на використанні об'єктивних економічних законів відносно формування й регулювання витрат, забезпечення ефективного використання ресурсів і капіталу в різних видах його діяльності відповідно до стратегічних і поточних цілей розвитку підприємства. Обліково-аналітична система визначає джерела інформації, порядок формування облікової й аналітичної інформації про витрати, які використовуються в подальшому для прийняття управлінських рішень. Інформаційна система управління витратами має відповідати наступним вимогам: відповідність інформації потребам управління; забезпечення мінімальним, але достатнім обсягом інформації для прийняття управлінських рішень; забезпечення оперативного реагування на відхилення; достовірність; регулярність інформації для простеження динаміки; багатоваріантність інформації для розгляду альтернативних рішень;



результативність інформації, яка полягає у зіставленні результатів із витратами; комплектність інформації.

Узагальнивши думки науковців, до інформаційної системи управління витратами підприємства можна віднести сукупність елементів (прогнозування, планування, нормування, організування, регулювання, облік, аналіз, контроль) структури, завдань, технології, які взаємодіють між собою з метою цілеспрямованого формування та використання витрат для підвищення ефективності функціонування підприємства.

Система управління витратами підприємства в загальному механізмі менеджменту може вважатися досить ефективною лише в тому разі, коли вона надає змогу не тільки раціонально використовувати наявний ресурсний потенціал, а й забезпечувати активний системний пошук можливостей подальшого зниження витрат і, відповідно, забезпечувати розвиток підприємства як на поточний момент часу, так і у довгостроковій перспективі.

Система управління витратами відіграє ключову роль як в обґрунтуванні управлінських рішень під впливом зовнішнього економічного середовища, так і в налагодженні ефективного внутрішньогосподарського управління та створенні ефективного механізму планування, контролю і аналізу витрат. Перевагами ефективного управління витратами можуть виступати наявність своєчасної, достовірної та повної інформації про собівартість окремих видів продукції та їхні позиції на ринку порівняно з продукцією конкурентів; наявність ресурсів для гнучкого ціноутворення; прийняття управлінських рішень з використанням лише релевантної інформації; організація виробництва продукції, конкурентної щодо витрат цін.

На основі проведеного аналізу підходів до визначення суті і концепцій управління витратами в сучасній економічній літературі та сукупності концептуальних підходів до формування системи менеджменту можна виділити основні базові концепції управління витратами підприємства, зокрема: витратоутворюючих факторів; доданої вартості; ланцюга вартості; альтернативності витрат; трансакційних витрат; ABC; стратегічного позиціонування.

В управлінні витратами використовують різноманітні сучасні методи, а саме: директ-костинг («direct-costing»), стандарт-кост («standard-cost», таргет-костинг («target-costing»), абсорпшен-костинг («absorption-costing»), кайзен-костинг («kaizen-costing»), CVP-аналіз, кост-кілінг, бенчмаркінг витрат, LCC-аналіз, метод EVA тощо, кожен із них має свої переваги й недоліки та може бути застосований у певних умовах.

Побудову та вдосконалення системи управління витратами сучасних підприємств необхідно здійснювати шляхом: виділення основних понять і процедур системи управління витратами; виявлення існуючих проблем формування та контролю витрат на підприємстві; формування моделі управління витратами на етапі процесу бюджетування в системі контролінгу; побудови інформаційної інтегрованої системи контролінгу для загального використання менеджментом підприємства; адаптації існуючого документообігу до обраної

інтегрованої інформаційної системи на підприємстві; розподілу відповідальності за формування й удосконалення механізму мотивації персоналу та стимулювання співробітників до раціонального використання ресурсного потенціалу підприємства в умовах його стратегічного розвитку.

Управління витратами підприємства є складовою його інформаційного забезпечення, як сукупність даних, які отримуються в результаті організації, планування, обліку контролю та аналізу витрат підприємства і є основною їх регулювання.

Основні принципи управління витратами, вироблені практикою діяльності суб'єктів господарювання: системний підхід до управління витратами; єдність методів, що практикуються на різних рівнях управління витратами; управління витратами на всіх стадіях життєвого циклу продукції – від створення до реалізації; органічне поєднання зниження витрат з високою якістю продукції (робіт, послуг); недопущення зайвих витрат; широке впровадження ефективних методів зниження витрат; вдосконалення інформаційного забезпечення про рівень витрат; підвищення зацікавленості підрозділів підприємства (центрів відповідальності у зниженні витрат).

Таким чином, система управління витратами підприємства – це комплекс пов'язаних елементів і відносин у системі управління підприємством, які за рахунок раціонального використання ресурсів забезпечують його стабільне функціонування. Кожний окремий елемент виконує відповідні функції й завдання системи управління витратами. Ефективність реалізації функцій і завдань системи управління витратами залежить від ступеня налагодженості зворотного зв'язку від контролю діяльності з управління витратами підприємства до її прогнозування.



**Гринів Богдан**  
к.е.н., професор  
**Гринів Володимир**  
здобувач  
Львівський торговельно-економічний університет  
м. Львів

## **ОПЕРАТИВНИЙ АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Торгівля характеризується високою динамічністю процесів, що в ній відбуваються. Забезпечення ефективного управління цими процесами потребує оперативності їх аналізу. Оперативний аналіз слугує для профілактики хиб і своєчасного коригування поточних управлінських рішень з метою забезпечення ритмічності торговельної діяльності, покращення показників роботи магазинів.

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

---

---

Оперативний аналіз є одним з елементів системи управління. Він тісно взаємодіє з іншими управлінськими функціями і разом з ними повинен спрямовуватись на досягнення цілей і завдань, що стоять перед підприємством.

У торгівлі методика оперативного аналізу найбільш повно розроблена для контролю за товарооборотом і товарними запасами [1,2]. Постійне спостереження за цими показниками зумовлене їх значенням для забезпечення нормального функціонування підприємств торгівлі.

Однак у сучасних умовах господарювання збільшення обсягу товарообороту – не самоціль торгового менеджменту, а засіб отримання більшого прибутку чи досягнення іншої мети, наприклад, зростання ринкової вартості підприємства, розширення його впливу в сегменті споживчого ринку тощо. У зв'язку з цим, фінансові показники роботи магазинів (витрати обігу, реалізовані торгові націнки, прибуток від реалізації товарів), які раніше, як правило, не були об'єктами оперативного аналізу, тепер ними стають. Це пов'язано з необхідністю попередження збитковості роботи підприємств торгівлі та їх структурних підрозділів, що є важливим в умовах зростання конкуренції і загострення проблеми виживання.

Однак система обліку, яка існує в торгівлі, не передбачає визначення показників прибутковості роботи окремих магазинів та інших структурних підрозділів самостійних підприємств. Хоч це не виключає можливості їх оперативного аналізу.

На наш погляд, для цілей контролю за прибутковістю роботи окремих магазинів та інших одиниць торговельної мережі доцільно проводити оперативний аналіз результатів їх діяльності на основі застосування вибіркового методу.

Необхідно зауважити, що на відміну від статистики, вибірка в економічному аналізі, а зокрема в оперативному, використовується рідко. Хоча вона як метод дослідження за точністю і швидкістю отримання результату найбільш повно відповідає вимогам оперативного аналізу. Проф. А.Ф. Павленко і акад. М.Г. Чумаченко обґрунтували необхідність розширення сфери застосування вибіркового методу в економічному аналізі діяльності підприємств [3].

Вибірка як спосіб оперативного аналізу забезпечує отримання необхідної інформації для контролю за прибутковістю діяльності окремих магазинів й інших структурних підрозділів підприємств торгівлі за окремі місяці чи квартали. Досвід показує, що такий вибірковий оперативний аналіз є ефективним і слугує попередженню збитковості. Наприклад, у Старорафалівському споживчому товаристві Володимирецької райспоживспілки (Рівненська область) шляхом порівняння доходів від реалізації товарів з поточними витратами кожного з магазинів, отриманих вибіркоким методом за квартал, визначають прибутковість їх діяльності. Аналізують причини збитковості окремих магазинів, окреслюють і здійснюють заходи щодо подолання збитковості. Подібний досвід оперативного аналізу результатів діяльності магазинів є в Глибоцькій райспоживспілці Чернівецької області. Цей досвід заслуговує вивчення і поширення.

Заходи з ліквідації збитковості, яка виявлена внаслідок оперативного аналізу діяльності окремих торговельних одиниць, зводяться, як правило, до пошуку шляхів активізації їх роботи і приведення ресурсного забезпечення у відповідність до реальних обсягів діяльності. Якщо забезпеченість тими чи іншими ресурсами більша ніж необхідно, росте ресурсомність товарообороту та відповідно збільшується рівень витрат обігу і, як наслідок, виникає збитковість. Завдання аналізу збалансованості основних груп факторів формування товарообороту повинні вирішуватись за кожним збитковим магазином, враховуючи на якій стадії життєвого циклу він знаходиться, його слабкі і сильні сторони діяльності, вплив факторів зовнішнього середовища тощо. З позицій перспективності варто розглянути досягнутий рівень торгового обслуговування, модель товарних запасів, асортиментну політику, а також відповідність виробничого потенціалу і кваліфікації персоналу завданням розвитку. Лише таким чином можна окреслити реальні оперативні заходи з активізації роботи і подолання збитковості конкретного торговельного підприємства.

Однак важливо не тільки ліквідувати збитковість, якщо вона уже виникла, а ще важливіше попередити її виникнення. Тому оперативний аналіз варто розглядати ширше ніж просто аналіз поточного стану справ підприємства, який зводиться до визначення відхилень від планових показників за невеликі періоди часу. Оперативний аналіз необхідно розглядати як систему дій, спрямованих на досягнення заданих цілей протягом планового періоду.

У господарській практиці необхідно передбачити результати діяльності своєчасно, до закінчення звітного періоду. Тому важливим завданням оперативного аналізу є прогнозування кінцевих місячних чи квартальних результатів роботи підприємств з метою обґрунтування необхідних дій і коригування поточних планів.

Результати прогнозного оперативного аналізу є орієнтирами діяльності підприємства у плануванні й аналізі поточної ситуації. Такими ж параметрами функціонування повинні виступати критичні точки основних показників. Введення критичних точок тісно пов'язане з маржинальним аналізом. Він дає можливість з'ясувати, за якого обсягу товарообороту і за яких співвідношень у ньому видів обороту чи оборотів окремих підприємств можливе одержання прибутку, достатнього для нормального розвитку. Маржинальний аналіз проводиться також для оцінки "ризикованості" плану через визначення меж, у яких підприємство може почувати себе безпечно, тобто не допускати збиткової роботи. Для цього необхідно визначити для кожного магазину граничні значення обсягу товарообороту, рівнів торгової націнки і витрат обігу.

Знаючи граничні значення показників, можна в цих рамках розробляти господарську стратегію підприємства на перспективу, і навіть визначити, як той чи інший варіант плану вплине на прибуток від реалізації. Оперативний аналіз граничних показників "зон безпеки" діяльності торговельних підприємств і використання його результатів в управлінні сприятиме попередженню збитковості.

Вдосконалення оперативного аналізу відповідно до сучасних вимог

управління дозволить торговельним підприємствам більш впевнено і розсудливо здійснювати свою діяльність в умовах конкуренції і ринкової нестабільності.

#### **Список використаних джерел**

1. Экономический анализ в торговле [Текст] : учебн. пособ. / под ред. М. И. Баканова. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 336 с.
2. Кравченко, Л. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле [Текст] : учебник для вузов / Л. И. Кравченко. – Минск : Вишэйшая школа, 2003. – 526 с.
3. Павленко, А. Ф.. Трансформація курсу "Економічний аналіз діяльності підприємства" [Текст] : наук. доповідь / А. Ф. Павленко, М. Г. Чумаченко. – К. : КНЕУ, 2001. – С.29.



**Добрыдень Нина**

асистент

Полесский государственный университет

г. Пинск, Республика Беларусь

### **РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ С ПОЗИЦИИ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА**

Основным источником информации при проведении финансового анализа является бухгалтерская (финансовая) отчетность. Это предъявляет высокие требования к содержанию, уровню полезности и достоверности представленных в ней показателей. Вот поэтому уже не первый год в Республике Беларусь продолжается процесс реформирования системы бухгалтерского учета и отчетности, основной целью которого является приближение содержания национальной отчетности к отчетности, составленной по МСФО.

Изучение международных стандартов финансовой отчетности показало, что все же существуют некоторые недостатки действующей формы бухгалтерского баланса Республики Беларусь, которые противоречат принципам международных стандартов.

В установленной форме бухгалтерского баланса на сегодняшний день краткосрочная дебиторская задолженность отражается общей суммой (по строке 250 ф.1 бухгалтерского баланса). Для целей анализа следует детализировать эту группу активов, отдельно отразив некоторые составляющие элементы краткосрочной дебиторской задолженности: например, дебиторская задолженность покупателей и заказчиков; авансы, выданные поставщикам и подрядчикам, задолженность дочерних и зависимых обществ.

Для отчета о движении денежных средств также присущи недостатки, в

частности, отсутствие прозрачности движения потоков в разрезе их принадлежности (собственные и заемные денежные потоки).

В силу того, что состав, содержание, порядок формирования статей бухгалтерской (финансовой) отчетности субъектов хозяйствования Республики Беларусь строго регламентированы, все же видется возможным разработать некоторые рекомендации по совершенствованию отчетности для целей финансового анализа посредством внесения необходимой информации, использование которой позволит провести более качественный и полноценный анализ, в примечания к отчетности – один из основных источников дополнительной информации, позволяющий пользователям детально оценить положение организации.

В Республике Беларусь в бухгалтерской отчетности в недостаточной степени раскрывается информация о нематериальных активах:

- о величине нематериальных активов, имеющих в организации, по видам с указанием отдельно величины нематериальных активов в зависимости от направления их использования (в собственной деятельности, предоставление и (или) получение в пользование);

- о величине финансового результата, полученного от использования нематериальных активов (причем раздельно по каждому из направлений использования);

- об объеме затрат, необходимых для поддержания нематериальных активов в актуальном состоянии;

- о величине выручки от реализации продукции, работ, услуг, произведенных с использованием нематериального актива:

- о величине потребности организации в нематериальных активах;

- о доходах и расходах от операций по предоставлению в пользование или уступке прав на нематериальные активы [1, ст. 27].

Детальная расшифровка такой информации о нематериальных активах особенно актуальна для тех организаций, в структуре долгосрочных активов которых немалый удельный вес приходится на нематериальные активы, а следовательно, и в структуре валюты баланса, что предопределяет возможность влиять на некоторые коэффициенты финансовой устойчивости.

Кроме того, отметим, что в Национальном стандарте бухгалтерского учета и отчетности "Индивидуальная бухгалтерская отчетность" от 12.12.2016 г. №104 не указано, что в бухгалтерской (финансовой) отчетности должна содержаться информация о переменных и постоянных затратах, что не позволяет применить инструментальный маржинального анализа, по результатам которой управленческий персонал сможет принимать оперативные управленческие решения, решения по выбору дальнейшей стратегии поведения организации, исследовать факторы, которые в наибольшей степени оказали влияние на изменение показателей производственно-сбытовой деятельности. Конечно, вся необходимая информация содержится во внутренней отчетности, однако для того, чтобы снизить трудоемкость и сэкономить время на проведение такого анализа, считаем

целесообразным систематизировать и вынести необходимую информацию в примечания к отчетности.

Изучив содержание примечаний к отчетности нескольких субъектов хозяйствования, нами было выявлено, что в данной форме отчетности за каждый год приводятся совершенно различные показатели, характеризующие финансовое состояние, что затрудняет проанализировать их динамику и дать обобщающую оценку финансового состояния организаций. Кроме того, с нашей точки зрения, в примечаниях приводятся неинформативные показатели, которые не несут полезную информацию для заключения выводов о платежеспособности организации, ее финансовой устойчивости.

Вот поэтому считает уместным включать в примечания к отчетности организации определенный набор показателей, которые образуют некоторую законченную совокупность, дающую наиболее полное представление о ее финансовом состоянии. При этом, данный набор показателей следует в обязательном порядке ежегодно отражать в примечаниях к бухгалтерской (финансовой) отчетности организации.

Таким образом, несмотря на то, что за последние годы информационный ресурс действующей системы бухгалтерского учета и отчетности значительно повысился, вместе с тем имеются возможности и необходимость дальнейшего ее совершенствования. Предложенные рекомендации относительно совершенствования содержания отдельных форм бухгалтерской отчетности позволяют повысить их аналитические возможности, а информационная база финансового анализа в целом станет более качественной.

#### **Список использованных источников**

1. Савицкая, Г. В. Повышение информационного ресурса бухгалтерской отчетности [Текст] / Г. В. Савицкая, Е. А. Валюшко // Бухгалтерский учет и анализ. – 2014. – №4 – С. 26-30.
2. Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности "Индивидуальная бухгалтерская отчетность": утв. постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 12.12.2016 г. № 104 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО "ЮрСпектр", Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.



**Коваль Лариса**

к.е.н., доцент

Львівський торговельно-економічний університет  
м. Львів

## **ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ІЗ ПЕРСОНАЛОМ В УМОВАХ ЧИННОГО ЗАКОНОДАВСТВА**

В умовах економічних перетворень серед проблемних питань обліку розрахунків із персоналом на підприємстві значне місце займають питання обліку розрахунків із персоналом за виплатами, пов'язаними, передусім, із заробітною платою працівників, які працюють у роботодавця за основним місцем роботи. Не залишається поза увагою у цьому контексті і облік кадрів на підприємстві, який безпосередньо впливає на подальші взаємовідносини підприємства – роботодавця із зовнішніми контролерами з питань дотримання законодавства про працю. Особливо актуальними вказані питання є в умовах застосування сучасного нормативного забезпечення обліку розрахунків із персоналом за виплатами із заробітної плати.

Слід зауважити, що під час відображення в бухгалтерському обліку розрахунків з персоналом за виплатами, пов'язаними із заробітною платою всі суб'єкти господарювання повинні керуватися нормами П(С)БО 26 “Виплати працівникам” [1]. Поряд з цим, підприємства – роботодавці повинні неухильно дотримуватися вимог Закону України “Про оплату праці” [2] та Кодексу Законів про оплату праці [3].

Науковими дослідженнями питань бухгалтерського обліку оплати праці та розрахунків з персоналом займалися відомі українські вчені, а саме, Ф. Ф. Бутинець, Н. М. Ткаченко, Т. О. Онищенко, С. Ю. Бірюченко, В. О. Озеран та інші. Водночас, багато теоретичних та практичних положень залишаються актуальними для досліджень, що й стало підставою для подальшого вивчення зазначеної тематики.

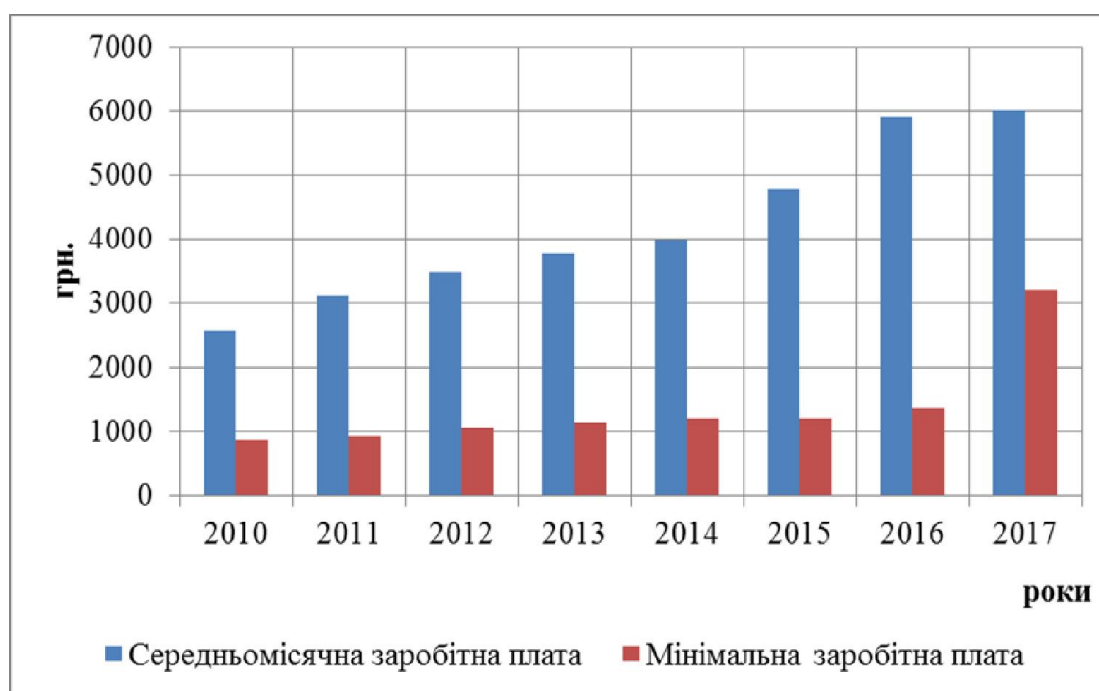
Завданням нашого дослідження є оцінка чинної методики обліку розрахунків із персоналом за виплатами, пов'язаними із заробітною платою з метою її вдосконалення з урахуванням сучасного нормативного забезпечення.

Заробітна плата – це винагорода, розрахована, як правило, у грошовому вимірі, яку за трудовим договором роботодавця виплачує працівникові за виконану ним роботу [2].

Мінімальна заробітна плата – це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може здійснюватися оплата за виконану працівником місячну, а також годинну норму праці [3].



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



**Рис. 1. Динаміка середньомісячної заробітної плати у галузях промисловості у співвідношенні з мінімальною заробітною платою у 2010 – 2017 роках**

*Сформовано автором на підставі джерела [4].*

На рис. 1 продемонстрована динаміка середньомісячної заробітної плати у галузях промисловості у співвідношенні з мінімальною заробітною платою у 2010 – 2017 роках. Як свідчать відомості, наведені на рис. 1, впродовж вказаного періоду спостерігається позитивна динаміка обох показників. Втім, слід зазначити значне відставання показника мінімальної заробітної плати від величини середньомісячної заробітної плати. Проте, на початку 2017 року цей розрив скорочено, оскільки порівняно із початком 2016 року розмір мінімальної заробітної плати зріс більше ніж у двічі у той час, коли впродовж семи років його зростання коливалося на рівні 10 %.

Зміни, внесені на початку 2017 року у нормативно-правові акти з питань відносин із найманими працівниками, що стосуються заробітної плати суттєво вплинули на відображення їх в обліку суб'єктів господарювання; також не залишилися поза увагою питання приведення у відповідність обліку кадрів на підприємстві.

Передусім, перед бухгалтерськими службами постали питання достовірного відображення в обліку розрахунку заробітної плати з урахуванням її мінімального розміру. Як наслідок, - збільшилися податки та внески до бюджетів та державних цільових фондів, пов'язані із нарахуванням заробітної плати. У зв'язку з цим окремі роботодавці розпочали реалізацію низки оптимізаційних процедур, пов'язаних зі скороченням персоналу та переведеннями на роботу на умовах неповної зайнятості. В такій ситуації гостро постали питання дотримання правил ведення кадрового обліку, що привело до збільшення облікового та кадрового навантаження.

Вигідним рішенням в таких умовах, на наш погляд, можуть стати послуги аутстафінгу, як сучасного інструментарію менеджменту підприємства. Особливо актуальним та популярним аутстафінг є для будівельних, логістичних компаній, мережевої торгівлі та закладів харчування, оскільки передбачає мінімізацію порушень підприємствами законодавства про працю.

Таким чином, з метою реалізації вимог чинного законодавства з питань оплати праці, відображення в обліку операцій за виплатами персоналу з оплати праці, слід використовувати сучасні та популярні підходи, зокрема, послуги аутстафінгу, які стануть запорукою регулювання облікової та кадрової політики компанії в законодавчих рамках.

### **Список використаних джерел**

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 “Виплати працівникам”: наказ Міністерства фінансів України від 28 жовтня 2003 року № 601 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://dtkk.com.ua/show>.

2. Про оплату праці : Закон України від 24 березня 1995 року № 108/95 – ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https:// zakon1.rada.gov.ua /laws/show/322-08](https://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/322-08).

3. Кодекс законів про працю : Закон України від 10 грудня 1971 року № 322-VIII Режим доступу: [https:// zakon1.rada.gov.ua /laws/show/322-08](https://zakon1.rada.gov.ua /laws/show/322-08).

4. Офіційний сайт Державної служби статистики України Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 10.03.2017 р.). – Назва з екрана.



**Кокашвили Нанули**

академический доктор экономики, ассоциированный профессор

**Гигуашвили Гиули**

академический доктор экономики, профессор

**Читадзе Халиана**

академический доктор экономики, ассоциированный профессор

Горийский государственный учебный университет.

г. Гори, Грузия

## **ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ЕВРОПЕЙСКОЙ СТАТИСТИКИ В ГРУЗИИ**

Начиная со дня независимости приближение к Евросоюзу и интеграция в Евросоюз является одним из приоритетов внешней политики Грузии. Сотрудничество с Евросоюзом касается таких важных сфер, какими являются экономика, финансы, статистика и др.

Целью глобальной оценки национальной системы статистики является

оценка соответствия национальной системы официальной статистики европейским стандартам, фундаментальным принципам ООН, кодексу норм европейской статистики, а также со статистическими требованиями «Евростата». Глобальная оценка ставит целью содействие улучшению службы статистики Грузии и приведение ее в соответствие с международными и европейскими рекомендациями и наилучшей практикой.

Детальной целью глобальной оценки является:

- оценка соответствия производимых грузстатом статистических данных европейским нормам, стандартам и рекомендациям;
- оценка институциональных аспектов и технического и организационного потенциала разработки и распространения официальной статистики грузстата.
- оценка соответствия производства статистики в различных сферах статистики статистическому законодательству европы.
- подготовка рекомендаций с целью сотрудничества Грузстата с международными организациями и другими партнерами.

Отражением приближения Грузии к Евросоюзу является договор ассоциации с Евросоюзом, в 288-ой статье которого сотрудничество с Евросоюзом охватывает такие сферы, как: макроэкономическая статистика, национальные отчеты, статистика внешней торговли, демографическая статистика, социальная статистика, статистика бизнеса, статистика сельского хозяйства, статистика охраны окружающей среды.

В соответствии со статьей 4 Закона «Об официальной статистике» 1. Производство статистики и распространение полученной информации основывается на следующие принципы официальной статистики:

Профессиональная независимость; объективность; надежность; конфиденциальность статистических данных; эффективность.[1]

Производство статистики и распространение полученной информации должна соответствовать международным стандартам и опыту. По статье 18 Закона в будущем должно произойти сближение официальной статистики Грузии с кодексом норм европейской статистики. По данному кодексу Евростат и входящая в Евросоюз Национальная статистическая служба должны пользоваться 15 принципами. Таковыми являются: профессиональная независимость, полномочия по сбору данных, достаточность ресурсов, обязательство по обеспечению качества, конфиденциальность, беспристрастность и объективность, основательность методологии, обоснованность статистических процедур, умеренность возлагаемой на респондентов нагрузки, экономичность, актуальность, точность и надежность, своевременность и пунктуальность, взаимосвязь и сопоставимость, доступность и ясность [1].

- профессиональная независимость статистических органов от других политических, регулирующих и административных организаций и ведомств обеспечивает достоверность европейской статистики.
- статистические органы должны обладать ясными полномочиями по сбору данных для нужд европейской статистики.

- ресурсы, имеющиеся в распоряжении статистических органов, должны быть достаточны для удовлетворения потребностей европейской статистики.
- все члены Европейской статистической системы обязаны работать согласно принципам, отраженным в Декларации Европейской статистической системы о качестве.
- неприкосновенность личной жизни респондентов, конфиденциальность полученной от них информации и её использование исключительно в статистических целях.
- производство и распространение европейской статистики статистическими органами осуществляется объективно, профессионально, с соблюдением принципа прозрачности и с одинаковым отношением ко всем пользователям.
- в основе качества статистических данных должны лежать обоснованные статистические процедуры, применение которых начинается со сбора и заканчивается проверкой правильности данных.
- нагрузка респондентов по предоставлению данных должна быть пропорциональна нуждам пользователей и не должна быть чрезмерной. Использование ресурсов должна быть эффективной.
- европейская статистика должна удовлетворять интересы пользователей.
- под точностью и надежностью подразумевается точное и достоверное отражение действительности.
- европейская статистика должна быть взаимосвязанной внутренне и по времени, быть сопоставимой по регионам и странам.
- европейская статистика должна быть представлена в ясной и понятной форме, распространяться подходящим и удобным способом.

Анализ показывает, что для внедрения европейской статистики в Грузии необходимо повысить координирующие функции Грузстата в вопросах по обмену информацией. В законодательстве Грузии необходимо обновить обязательства предпринимателей по предоставлению в статистические органы достоверной информации, также необходима согласованная работа участников процесса статистического производства.

#### **Список использованных источников**

1. Закон Грузии об “официальной статистике” 11 декабря 2009 года [Электронный ресурс] / <https://matsne.gov.ge/ru/document/download/90946/6/ru/pdf>
2. Офіс Национальной статистики Грузии [Электронный ресурс] / Официальный сайт. - Режим доступа : <http://www.geostat.ge/>
3. United Nations Statistic Division [Electronic recourse] / Official site. – Available at : <http://unstat.un.org/unsd/dnss/gp/fundprinciples.aspx>
4. Eurostat [Electronic recourse] / Official site. – Available at : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>

**Красенко Марія**

студентка

**Швець Софія**

студентка

*Науковий керівник: викладач Омельчук А. В.*

Ірпінський державний коледж економіки і права

м. Ірпінь

## **ЗЛОЧИНИ У СФЕРІ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ЯК ПРОБЛЕМА ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ БЮДЖЕТНИХ ПРАВОВІДНОСИН**

Бюджетна система України є сукупністю державного бюджету та місцевих бюджетів. Під *бюджетом* розуміється план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються органами державної влади, органами влади АР Крим та органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду [1].

Тому скоєння суспільно небезпечних діянь у даній сфері тягне за собою накладення санкцій юридичної відповідальності, як правило фінансової, адміністративної та кримінальної. Остання забезпечується статтями 210, 211 і 212 Кримінального кодексу України (далі КК України).

Метою даної роботи є дослідження злочинності у сфері бюджетної системи України як однієї з проблем оподаткування суб'єктів бюджетних правовідносин через її найбільш важкий прояв – кримінально каране діяння. Даному питанню були присвячені дослідження таких науковців як: М. М. Андрушка, Л.К. Воронової, Я. Р. Дегтяр, С. Т. Кадькаленка, М. П. Кучерявенка, П. С. Пацурківського, Л.А. Савченка та інші.

Статистика за лютий 2017 року свідчить про те що за даний звітний період було обліковано 2394 кримінальних правопорушень у сфері здійснення господарської діяльності, з яких у сфері бюджетної системи України - 4 за ст. 210 КК України та 1 за ст. 211 КК України [4]. У порівнянні зі статистикою за грудень 2016 коли було обліковано 3711 кримінальних правопорушень у сфері здійснення господарської діяльності, з яких у сфері бюджетної системи України - 11 за ст. 210 КК України та 18 за ст. 211 КК України [3].

Під час аналізу науковцями положень статей 210 і 211 КК України стає зрозуміло, що основним безпосереднім об'єктом даних злочинів слід визнавати суспільні відносини, що забезпечують встановлений законодавством порядок виконання державного та місцевих бюджетів і порядок видання нормативно-правових або розпорядчих актів, пов'язаних з виконанням державного та місцевих бюджетів [5, с. 191]. Диспозиція розглянутих кримінально правових норм є бланкетною, тобто розкриття ознак складу злочину не можливе без використання положень інших нормативних актів. Основним з них є Бюджетний кодекс України (далі БК України). Ним визначається структура бюджетної системи,

принципи та правові засади її функціонування, а також основи бюджетного процесу та міжбюджетних відносин.

Злочин, передбачений ст. 210 КК України має наступні форми прояву об'єктивної сторони: а) використання бюджетних коштів усупереч їх цільовому призначенню; б) використання бюджетних коштів в обсягах, що перевищують затвержені межі видатків; в) недотримання вимог щодо пропорційного скорочення видатків бюджету; г) недотримання вимог щодо пропорційного фінансування бюджетів усіх рівнів. Суспільно небезпечне діяння, визначене у ст. 211 КК України з об'єктивної сторони характеризується лише активними діями. Тому може проявлятися в наступних формах: а) підписання службовою особою, наділеною відповідними повноваженнями, актів, які містять приписи, обов'язкові для виконання необмеженим колом суб'єктів управління; б) затвердження службовою особою своїми наказами актів, прийнятих колегіальними дорадчими органами, рішення яких впроваджуються керівниками відповідних органів виконавчої влади [6].

Злочин передбачений ст. 210 КК України вважається закінченим після вчинення будь-якої з незаконних дій чи бездіяльності з предметом злочину. Тобто закінченням злочинного використання бюджетних коштів необхідно вважати в той час, коли відбудеться рух коштів, що підпадають під ознаки предмету злочину, з бюджетного рахунку на поточний рахунок відповідного підприємства [6]. Закінченим злочин передбачений ст. 211 КК України вважається з моменту видання зазначеного в диспозиції ч. 1 ст. 211 КК нормативно-правового чи розпорядчого акта, незалежно від наслідків, які перебувають за межами складу злочину [6].

**Суб'єктом обох злочинів може бути визнана** лише *службова особа*, наділена правом розпоряджатися бюджетними коштами або наділена правом видавати чи затверджувати своїми наказами або нормативно-правові акти, якими конкретизуються, змінюються, роз'яснюються порядок і підстави формування доходної та витрачання видаткової частин бюджетів нижчестоящих бюджетних установ та організацій, а також будь яка службова особа – розпорядник бюджетних коштів, яка видає розпорядчий акт [5, с. 192]. **Суб'єктивна сторона** злочину характеризується наявністю умисної вини у вигляді прямого умислу, оскільки склад злочину є формальним.

Стаття 210 КК України передбачає, що скоєння даного злочину карається штрафом від 100 до 300 неоподаткованих мінімумів доходів громадян або виправними роботами на строк до 2 років, або обмеженням волі на строк до 3 років, з позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до 3 років або без такого. Стаття 211 КК України визначає покарання за вчинення злочину як штраф від 100 до 400 неоподаткованих мінімумів доходів громадян або виправними роботами на строк до 2 років, або обмеженням волі на строк до 5 років, або позбавленням волі на строк до 4 років, з позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до 3 років [2].

Серед науковців, які розглядали напрямок вирішення даної проблеми в дослідженні О. П. Гетманця зазначається, що правопоновляючі і правопокарні функції контролюючих суб'єктів бюджетного процесу мають реалізовуватись в фінансових санкціях, які визначені та застосовуються за порушення в фінансовій системі, але відповідно до законодавства за податкові правопорушення, за порушення банківських операцій, тощо. На практиці застосовуються й за бюджетні правопорушення, але не встановлюються чинним бюджетним законодавством [5, с. 193]. Тобто за скоєння злочинів у бюджетній сфері до учасників бюджетного процесу можуть застосовуватися такі заходи впливу: а) попередження про неналежне виконання бюджетного законодавства з вимогою щодо усунення порушення; б) зупинення операцій з бюджетними коштами на строк до 30 днів у межах поточного бюджетного періоду; в) призупинення бюджетних асигнувань г) зменшення бюджетних асигнувань; д) повернення бюджетних коштів до відповідного бюджету у випадку нецільового використання бюджетних коштів; е) безспірне вилучення коштів з місцевих бюджетів.

#### **Список використаних джерел**

1. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08. 07. 2010 р. [Електронний ресурс] / Сайт ВР України – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Кримінальний кодекс України : Закон України від 05. 04. 2001 р. № 2341-14 [Електронний ресурс] / Сайт ВР України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>
3. Єдиний звіт про кримінальні правопорушення по державі за грудень 2016 року [Електронний ресурс] / Сайт Генеральної прокуратури України – Режим доступу : <http://www.gp.gov.ua>
4. Єдиний звіт про кримінальні правопорушення по державі за лютий 2017 року [Електронний ресурс] / Сайт Генеральної прокуратури України – Режим доступу : <http://www.gp.gov.ua>
5. Гетманець, О. П. Щодо визначення видів бюджетних правопорушень [Текст] / О. П. Гетманець // Форум права. – 2010. – №4. – С. 189-195
6. Тихонова О. В. Кримінальна відповідальність за порушення законодавства про бюджетну систему України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.irbis-nbuv.gov.ua>



**Кузьмінська Катерина**

к.е.н., доцент

Львівський торговельно-економічний університет  
м. Львів

## **ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА**

Для підвищення ефективності управління фінансово-господарською діяльністю підприємств ресторанного господарства необхідно впроваджувати особливості функціонування зазначених суб'єктів підприємництва. Так, ресторанний бізнес має свою специфіку, оскільки поєднує виробничу, торговельну та сервісну функції. Це обумовлює певні складнощі при розробці системи підготовки облікової інформації про господарську діяльність підприємств ресторанного господарства.

Значна увага менеджерів приділяється формуванню виробничої собівартості страв. Підприємства ресторанного бізнесу при організації обліку витрат можуть обирати один із двох методів, які запропоновані Міністерством фінансів України (виробничий метод) і Міністерством економіки та питань європейської інтеграції (торговельний метод).

Торговельний метод передбачає для обліку сировини та напівфабрикатів у коморі використовувати рахунок 281 “Товари на складі”. При цьому сировина та напівфабрикати відображаються за цінами продажу. Сировина не затримується на кухні, її після незначної обробки одразу передають у торговий зал та реалізують. Тому, відповідно до даного підходу собівартість виготовленої продукції не калькулюється.

Враховуючи специфіку роботи закладів ресторанного бізнесу (наприклад неможливо визначити частку амортизації виробничого обладнання, на якому готують практично всю продукцію, яка припадає на ті чи інші кулінарні вироби; неможливо розподілити на об'єкти витрат прямим шляхом заробітну плату працівників кухні, тощо), до складу прямих витрат на вготування страв відносять лише матеріальні витрати, які відображаються на рахунку 23 “Виробництво”. Перевагою застосування торговельного методу є його простота у застосуванні. На нашу думку недоліком використання даного методу є те, що інформація про виробничі витрати є не повною. Тобто він є менш результативним порівняно із виробничим методом [1].

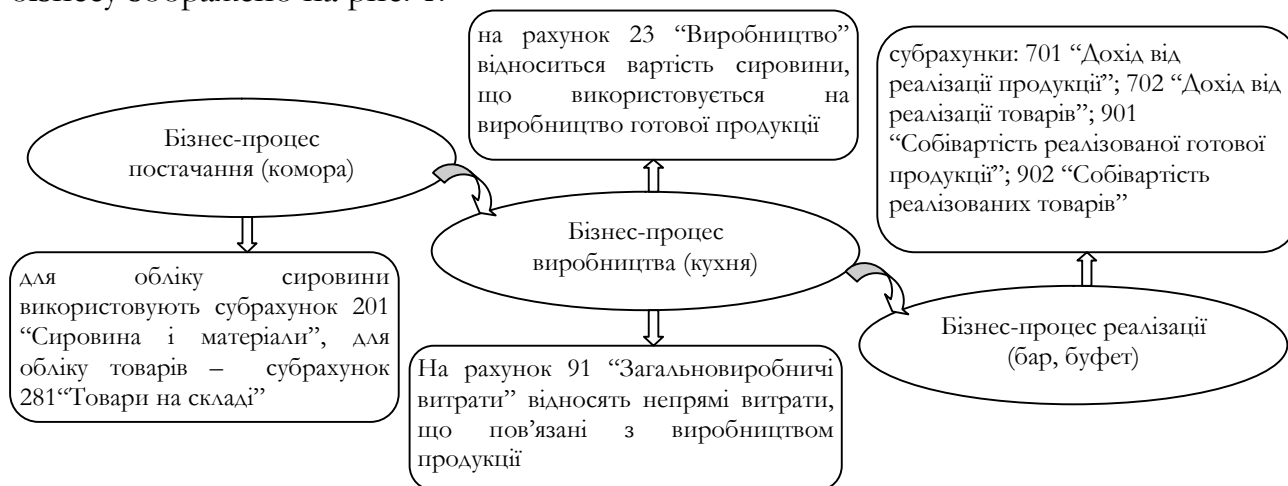
Виробничий метод, для обліку сировини передбачає використання субрахунку 201 “Сировина та матеріали”, а для обліку товарів – субрахунок 281 “Товари на складі”. Оприбуткування сировини, що надходить, здійснюється за первісною вартістю, яка визначається відповідно до вимог П (С)БО 9 “Запаси”: за первісною вартістю яка включає - суми, що сплачуються згідно з договором постачальнику (продавцю) за вирахуванням непрямих податків; суми ввізного



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

мита; суми непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, які не відшкодовуються підприємству; транспортно-заготівельні витрати (затрати на заготівлю запасів, оплата тарифів (фрахту) за вантажно-розвантажувальні роботи і транспортування запасів усіма видами транспорту до місця їх використання, включаючи витрати зі страхування ризиків транспортування запасів); інші витрати, які безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання у запланованих цілях. Товари обліковуються або за первісною вартістю, або за продажною (враховуючи націнку) [2].

Рахунок 23 “Виробництво” відображає тільки первісну вартість сировини, яка використовується для виробництва власної продукції. Решта витрат, пов'язаних із виробництвом продукції (заробітна плата кухарів, інших виробничих працівників та інші) обліковують на рахунку 91 “Загальновиробничі витрати”, які списуються на собівартість реалізованої продукції. Це зумовлено особливістю виробничого циклу закладів ресторанного бізнесу, в яких немає залишків незавершеного виробництва (відповідно до Санітарних правил уся продукція має бути реалізованою за один день). Винятком є підприємства, які виготовляють кондитерські вироби та напівфабрикати. Недоліком виробничого методу є його трудомісткість. Проте він забезпечує розрахунок фактичної собівартості виготовленої продукції, кондитерських виробів та напоїв. Тому менеджери отримують більш повну та достовірну інформацію. Взаємозв'язок бізнес-процесів та використання виробничого методу обліку продукції підприємств ресторанного бізнесу зображено на рис. 1.



**Рис. 1. Взаємозв'язок бізнес-процесів підприємств ресторанного бізнесу та відображення їх в обліку**

Таким чином, використання виробничого методу обліку для підприємств ресторанного бізнесу, оскільки забезпечує найбільш точне відображення результатів діяльності, відповідає положенням (стандартам) бухгалтерського обліку та забезпечує менеджерів різного рівня інформацією для прийняття ефективних управлінських рішень.

### **Список використаних джерел**

1. Леперт, Д. В. Особливості ціноутворення та його облік на підприємствах ресторанного господарства [Електронний ресурс] / Д. В. Леперт // Молодий вчений. – 2015. – № 3 (18). – Режим доступу : <http://geoinf.kiev.ua/index.htm>.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 “Запаси” : наказ Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 р. № 246 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.



**Кундря-Висоцька Оксана**

к.е.н., доцент, професор кафедри  
Львівський навчально-науковий інститут  
ДВНЗ «Університет банківської справи»  
м. Львів

### **ГІПОТЕЗА ЗОВНІШНІХ ЧИННИКІВ У ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЧНОЇ ПАРАДИГМИ ОБЛІКУ**

Однією з основних вимог парадигми стратегічного управління є гіпотеза зовнішніх чинників, що передбачає управління змінами в зовнішньому середовищі. Гіпотеза зовнішніх чинників, у свою чергу, є однією з основних гіпотез формування стратегічної бухгалтерії, оскільки чинники зовнішнього середовища на 80% визначають стратегію підприємства [1, с. 123].

Доцільно виокремити три основні зовнішні чинники впливу на формування стратегічної парадигми обліку: рівень невизначеності, рівень конкуренції; галузеві особливості.

Вплив невизначеності зовнішнього середовища на формування відмінностей у системах обліку, а саме на їх ускладнення, пояснюють необхідністю забезпечення надання управлінському персоналу більш широкого спектру інформації для забезпечення ефективності процесу управління. Р. Ченхолл та Д. Морріс [2, с. 22] зазначають, що коли рівень невизначеності є низьким, менеджери мають можливість здійснити відносно точне прогнозування майбутньої ситуації на ринку, однак коли її рівень зростає, менеджери потребують додаткової інформації. Показниками невизначеності можна вважати недостатність інформації про фактори зовнішнього середовища та неможливість спрогнозувати його вплив на позитивні чи негативні результати діяльності суб'єкта підприємництва або на результати прийнятих рішень. При цьому слід враховувати, що облікова система ніколи не зможе забезпечити збір повної інформації про постійні зміни невідконтрольного управлінням зовнішнього середовища без відповідного застосування облікового інструментарію. Відтак, організація і методика стратегічного обліку має охоплювати нові (необхідні) об'єкти зовнішнього

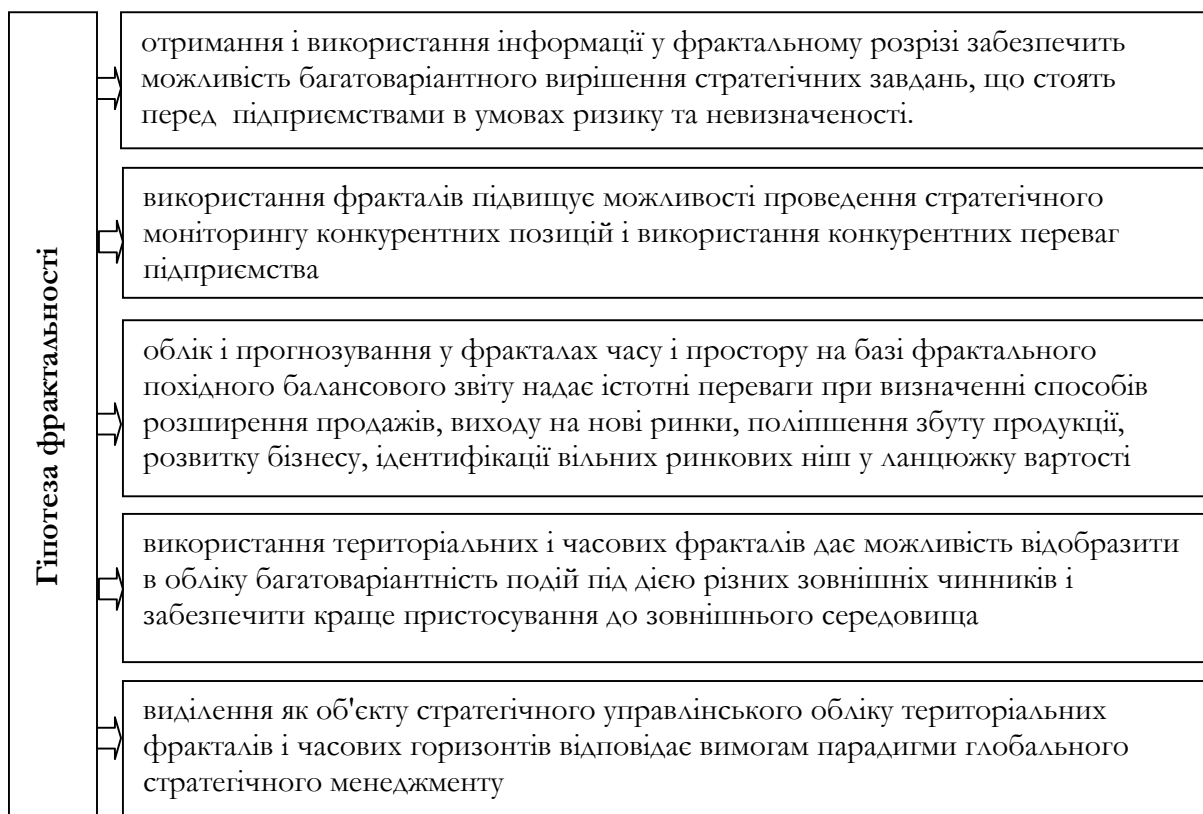
**СЕКЦІЯ 8**  
**ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**  
**ТА ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

---

---

середовища. З цією метою передбачено фрактали простору і часу, що допомагає визначитись, абстрагуватись суб'єкту в умовах загальної невизначеності зовнішнього середовища.

Гіпотезу фрактальності можемо розглядати як основоположну складову методології стратегічного обліку, яка забезпечує наступне (рис. 1).



**Рис. 1. Гіпотеза фрактальності у методології стратегічного обліку**

*Джерело: складено автором на основі [3, с. 110]*

Гіпотеза фрактальності є новим поглядом на будову ринку, пов'язаним з його територіальним і часовим поділом. Основна ідея фрактальної гіпотези полягає в тому, що відносно будь-якої фрактальної структури діють чотири головні принципи: спостереження; подібності елементів структури; гнучкості; аналізу фрактальної структури. Внаслідок цього фрактали розглядаються як гіперкомплексні об'єкти стратегічної бухгалтерії з просторовою (територіальні фрактали), часовою (часові фрактали) або просторово-часовою (різні комбінації фракталів простору і часу) локалізацією подібних елементів у структурі фінансових, товарних і будь-яких інших ринків.

Слід зауважити, що з виникненням стратегічної управлінської парадигми основний акцент наукових досліджень в сфері бухгалтерського обліку повинен бути перенесений на розробку обліково-аналітичного забезпечення стратегічних управлінських рішень. Саме використання концепції фракталів в системі стратегічного фінансового обліку дозволяє формувати різні види стратегічних похідних фрактальних балансових звітів, які виступають основою для прийняття

управлінських рішень. Акцент наукових досліджень в сфері стратегічного обліку повинен бути перенесений на розробку обліково-аналітичного забезпечення стратегічних управлінських рішень у контексті розширення предмета стратегічного обліку з метою виокремлення об'єктів зовнішнього середовища, «цікавих» для того чи іншого підприємства.

#### **Список використаних джерел**

1. Болдуєв, М. В. Концептуальні підходи формування стратегічної бухгалтерії [Текст] / М. В. Болдуєв // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – №3 (7). – С. 122-128.
2. Chenhall, R. The impact of structure, environment, and inter-dependence on the perceived usefulness of management accounting systems [Text] / R. Chenhall and D. Morris // The Accounting Review. – 1986. – Vol. LXI, No. 1, January. – P. 16-35.
3. Болдуєв, М. В. Фрактали простору та часу як об'єкти стратегічного управлінського обліку [Текст] / М. В. Болдуєв // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2010. – № 2. – С. 105-111.



**Куцик Петро**

професор кафедри бухгалтерського обліку, ректор  
Львівський торговельно-економічний університет  
м. Львів

### **ОРГАНІЗАЦІЯ ІНТЕГРОВАНОЇ ТА УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ: АСПЕКТИ ТЕОРІЇ, ПРАКТИКИ**

Основою наукового підходу до інтеграції будь-яких інформаційних систем, включаючи облікову (підсистеми фінансового, управлінського, облік за міжнародними стандартами тощо) є теорія інформації. Розвиток теорії інформації тісно пов'язаний з розвитком економічних і соціальних процесів у світі, ускладненням економічних відносин і зв'язків. Місце інформації у різних економічних теоріях і концепціях є різним: від припущень про повноту й достовірність інформації (класична економічна теорія) через концепції інформаційної функції цін у ринковій економіці (неокласична теорія) та інноваційних основ розвитку економіки (теорія Шумпетера) до різних системологічних підходів щодо визначення ролі інформації в економіці (економічна кібернетика, синергетика), а також концепцій, у рамках яких, на відміну від системних підходів, вивчаються окремі аспекти інформації та її використання в економічній і господарській діяльності.

У зв'язку із значною варіативністю середовища, в умовах якого реалізується облікова функція управління, облікова інформація характеризується наступними

особливостями: створюється на основі сучасних інформаційних технологій, що передбачає перегляд традиційних паперових технологій; має інтегрований характер, що не завжди дозволяє чітко класифікувати її призначення чи функціональну належність; формується на основі сучасних інформаційних технологій, є відкритою для санкціонованих користувачів незалежно від місця їх знаходження; корисність облікової інформації прямо пропорційна своєчасності та доречності її використання у процесі прийняття управлінських рішень.

Сьогодні бухгалтерська звітність, як сукупність основних показників облікової інформації, не повинна концентрувати свою увагу лише на діяльності підприємства та найближчому зовнішньому середовищі, а також повинна сприяти наданню відповіді на актуальні проблеми функціонування соціально-економічних систем, у тому числі на нагальні соціальні, екологічні та управлінські проблеми. Внаслідок чого, одним із визначальних елементів сучасної облікової парадигми є формування інтегрованої звітності, яка є конгломератом бухгалтерсько-управлінських звітів, що відображають здатність підприємства генерувати вартість та надається зовнішнім користувачам для прийняття рішень.

Основною ідеєю складання інтегрованої звітності, що є найбільш ефективним шляхом інтеграції внутрішніх інформаційних ресурсів, є поєднання у складі єдиного звіту інформації, необхідної для прийняття стратегічних управлінських рішень, зокрема, в частині управління, створення і збереження вартості та управління стратегічною стійкістю підприємства. Формування інтегрованої звітності є результатом еволюції облікової системи у напрямі забезпечення зростаючих вимог користувачів і покращення прозорості та релевантності облікової інформації. Згідно концепції інтегрованої звітності вартість підприємства слід розглядати в розрізі трьох основних рівнів, де кожен наступний рівень включає попередній:

1) рівень вартості для підприємства, що визначається на основі аналізу фінансових показників, а її роль проявляється через виплату дивідендів, зростання цін на акції тощо;

2) рівень загальної вартості, яка приносить користь заінтересованим особам, безпосередньо пов'язаним з підприємством (працівники, покупці, постачальники тощо). Її роль проявляється через покращення умов роботи працівників, удосконалення взаємовідносин з клієнтами тощо;

3) рівень вартості для суспільства, незалежно від місії та цілей підприємства, що може бути як позитивним, так і негативним, і проявляється шляхом зміни рівня економічного життя суспільства. Зокрема, в інтегрованому звіті має бути розкрито, які позитивні зрушення з позиції суспільства принесе діяльність підприємства, або які негативні явища в житті суспільства будуть змінені або усунені в наступному році.

Важливе значення для ідентифікації інтегрованої звітності [1-5] як нового елемента облікової системи є її орієнтація на виявлення тих аспектів діяльності підприємства, які впливають на його стратегічну стійкість та довгострокову перспективу. Основними перевагами застосування інтегрованої звітності є:

поліпшення відносин з інвесторами та іншими зацікавленими особами; збільшення прозорості та достовірності наданої інформації; контроль і управління

Одночасно об'єктивною в контексті практичного застосування є потреба в розробці практичного механізму надання облікової інформації управлінському персоналу з метою комплексного якісного інформаційного забезпечення користувачів. Сучасні технології управління і, зокрема, стратегічний менеджмент, зумовили необхідність розгляду механізму функціонування єдиної облікової системи підприємства на основі комунікаційної взаємодії складових її видів обліку в процесі забезпечення необхідною інформацією для ухвалення тактичних і стратегічних управлінських рішень.

Конкурентне економічне середовище робить істотний вплив на прийняття інформаційно обґрунтованих бізнес-рішень. У зв'язку з цим необхідним стає не лише формування системи управлінського обліку витрат, але і постійне вдосконалення вживаних інструментів і методів з метою адаптації до зовнішніх і внутрішніх змін, що відбуваються, та функціонування в конкурентному середовищі.

Управлінська звітність – система показників оцінювання результатів бізнесу та перспектив його розвитку, що надається внутрішнім користувачам для задоволення інформаційних потреб у процесі прийняття стратегічних, тактичних і оперативних управлінських. Управлінська звітність дозволяє керівникам підприємства висувати власні вимоги щодо змісту, структури, рівня деталізації, форми подання, інших якісних і кількісних характеристик інформації (рис.1).



**Рис. 1. Порядок формування управлінської звітності підприємства**

Сьогодні вчені виділили низку спільних поглядів щодо призначення управлінської звітності:

1. Управлінська звітність являє собою доволі гнучку систему форм інформації;

2. Управлінська звітність складається за центрами відповідальності і загалом за підприємством та подається управлінському персоналу різних рівнів;

3. Управлінська звітність повинна відображати умови, специфіку, особливості діяльності підприємства та потреби управлінського персоналу;

4. Мета складання управлінської звітності – джерело інформації для контролю, аналізу, бюджетування та прийняття управлінських рішень.

Основними принципами підготовки управлінської звітності на думку більшості вітчизняних науковців є: цільове спрямування звітів на вирішення конкретних завдань; адресність звітів, призначених для конкретних осіб (групи осіб, рівнів управління); оптимальність (звіт не повинен містити зайву інформацію, яка заважає сприймати основну); зрозумілість (інформація має бути представлена в зрозумілій та простій для сприйняття формі: табличній чи графічній).

Отже, управлінська звітність за своєю сутністю є не лише джерелом інформації, але й засобом формалізації вимог внутрішніх користувачів до облікової інформації. Зі зміною соціально-економічних і технічно-технологічних умов функціонування підприємств має бути змінена існуюча парадигма бухгалтерської звітності, а формування нової парадигми має бути спрямоване на подолання існуючого розриву між змістом бухгалтерської звітності та очікуваннями зовнішніх користувачів, зокрема інвесторів, оскільки нефінансова звітність, яка сьогодні оприлюднюється значною кількістю компаній, виявилась неадекватною їх потребам.

#### **Список використаних джерел**

1. Зоріна О. А. Синергетичний підхід до організації обліку та аналізу в інтегрованій системі управління / О. А. Зоріна // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – Житомир : ЖДТУ, 2011. – № 2 (56). – Ч. 1. – С. 89-91. – (Серія “Економічні науки”).

2. Давидюк Т. В. Конвергенція бухгалтерської та соціальної звітності в частині людського капіталу: розвиток існуючих підходів / Т. В. Давидюк // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 2 (3). – С. 123-129.

3. Костирко Р. О. Інтегрована звітність – інструмент забезпечення сталого розвитку суспільства / Р. О. Костирко, Т. В. Лісничка // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2012. – № 24 (I). – С. 189-195.

4. Лоханова Н. О. Інтегрована звітність як продукт цілісної обліково-аналітичної системи / Н. О. Лоханова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 4 (47). – С. 50-56.

5. Лоханова Н. О. Інтеграційні процеси в обліку в умовах інституціональних перетворень : [монографія] / Н. О. Лоханова. – Херсон : Грін Д. С., 2012. – 400 с.



Кушнерук Юлія

студентка

Научный руководитель: Сланик Ю.Н.

Брестский государственный технический университет

г. Брест, Республика Беларусь

## ВАРИАНТЫ ПРОЯВЛЕНИЯ КРЕАТИВНОГО УЧЕТА В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Информация о деятельности организации, предоставляемая пользователям посредством бухгалтерской отчетности, служит основанием для принятия решений по вопросам управления и делового сотрудничества. Поэтому значение допущений и погрешностей, возникающих при составлении отчетности, в ряде случаев достаточно велико. Манипуляции с бухгалтерской отчетностью представляют собой преднамеренное искажение или неотражение существенных фактов хозяйственной жизни в бухгалтерском учете, которые вводят в заблуждение пользователей и может привести к изменению их мнения или решения [2]. Виды мошенничества с бухгалтерской отчетностью представлены в табл. 1.

Таблица 1

### Схемы мошенничества с бухгалтерской отчетностью

Виды мошенничества с отчетностью			
Фальсификация, изменение или манипуляция с финансовыми отчетами, с изменением документов или осуществляемых операций.	Умышленное искажение, не отражение фактов хозяйственной жизни на счетах учета или других данных	Неверное истолкование и противоправное исполнение стандартов бухгалтерского учета	Манипуляция возможными способами ведения бухгалтерского учета в соответствии с существующими правилами и требованиями нормативных документов

Источник: Собственная разработка.

О финансовом состоянии и результатах деятельности организации можно судить по бухгалтерскому балансу, отчету о финансовых результатах и отчету о движении денежных средств. Чтобы проследить мошенничество, нельзя обойтись без знания основ балансоведения.

Балансоведение представляет собой науку о сущности баланса, принципах его построения, правилах оценки статей и использовании в целях управления предприятием, и является фундаментальной основой методологии современного бухгалтерского учета и экономического анализа [3].

Различные категории пользователей заинтересованы в использовании разных моделей составления бухгалтерской отчетности, которые позволяют представить деятельность организации по-разному. В связи с этим возникает конфликт интересов при формировании данных отчетности, и встает вопрос об их



приоритетах. Возможность манипулирования учетной политикой в целях «вуалирования» бухгалтерской отчетности для достижения интересов отдельных групп пользователей привело к возникновению в учетной практике понятия креативного учета.

Креативный учет- это совокупность операций учетного характера, имеющих целью представление имущественного и финансового положения организации в желаемом или целесообразном ракурсе [4]. Он имеет как положительные, так и отрицательные стороны. К положительным, в частности, можно отнести то, что креативный учет является способом построения эффективной учетной политики, а также дает возможность отражения деятельности организации в требуемом ракурсе законными методами, предусмотренными в национальных и международных стандартах учета. Отрицательная сторона влечет собой процесс «подгонки» данных бухгалтерских счетов организации для представления в более выгодном свете деятельности в глазах акционеров, инвесторов и прочих заинтересованных сторон.

К основным проявлениям креативного учета относятся [4]:

- манипулирование прибылью;
- манипулирование оценками активов;
- создание скрытых резервов;
- создание забалансовых источников финансирования.

Применение бухгалтерами креативного учета тесно связано с вопросами профессиональной этики. Согласно п. 9 Кодекса профессиональной этики бухгалтеров Международной федерации бухгалтеров отличительной чертой данной профессии является признание своей ответственности перед обществом в целях обеспечения упорядоченного ведения коммерческой деятельности [5].

Чем сложнее национальные правила ведения бухгалтерского учета, тем легче их истолковать в нужном аспекте, завуалировать искажающие записи и ввести в заблуждение контролеров и пользователей бухгалтерской отчетности. Предпосылкой к возникновению креативного учета является возможность использования в работе бухгалтера профессионального суждения. В законодательстве Республики Беларусь данное понятие появилось с 2013 году в связи с принятием новой редакции Закона о бухгалтерском учете и отчетности. Статьей 1 данного Закона определено, что «если в отношении конкретных хозяйственных операций, отдельных составляющих активов, обязательств, собственного капитала, доходов, расходов организации в законодательстве Республики Беларусь не установлен порядок их отражения в бухгалтерском учете и отчетности, такой порядок разрабатывается организацией самостоятельно с применением профессионального суждения исходя из требований, установленных законодательством Республики Беларусь» [1].

Понятие профессионального суждения, пока еще не ставшее привычным для практики бухгалтерского учета в Республике Беларусь, широко применяется в МСФО. Оно играет важную роль при формировании учетной политики, так как от ее содержания зависят показатели, отражаемые в отчетности и необходимые

пользователям для принятия управленческих решений. В связи с этим бухгалтер, формируя учетную политику, отчетность и информацию о финансовом состоянии организации должен постараться учесть интересы всех пользователей.

В зарубежной литературе креативный учет, основанный на профессиональном суждении, рассматривается как угроза бухгалтерской профессии и обществу в целом. Он ведет к возникновению высоко оплачиваемой бухгалтерской элиты, которая проводит креативный учет с нарушением принципов профессиональной этики бухгалтера.

В связи с этим экономисты предлагают ограничить возможности профессионального суждения бухгалтера более жестким контролем бухгалтерского учета. Однако, по мнению некоторых специалистов, жесткая регламентация правовых норм, учетных правил и принципов может означать появление целого ряда инструкций для каждой конкретной ситуации. Это исключит аспект профессионального суждения, столь важного для профессии.

#### **Список использованных источников**

1. Республика Беларусь. Закон. О бухгалтерском учете и отчетности [Текст] : [закон: принят Палатой представителей 26 июня 2013 года : по состоянию на 18февр. 2017 г.] // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информации. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
2. Борисова, Э. Н. Мошенничество с бухгалтерской (финансовой) отчетностью [Текст] / Э. Н. Борисова // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2. – С. 4235-4238.
3. Заббарова, О.А. Балансоведение: учебное пособие [Текст] / О. А. Заббарова. – М.: КНОРУС, 2007. – 256 с.
4. Креативный учет [Электронный ресурс] // Финансовый анализ. – Южная аналитическая компания [портал]. [Краснодар], 1997 – 2017. – Режим доступа : <http://1-fin.ru/?id=281&t=78> (дата обращения 18.02.2017).
5. Кодекс этики профессиональных бухгалтеров [Электронный ресурс]: [кодекс: принят Международной федерацией бухгалтеров в июне 1996 года : по состоянию на 18февр. 2017 г.] // International Federation of Accountants [портал], 2017. – Режим доступа : [http://www.ifac.org/system/files/downloads/Russian\\_2008\\_IAASB\\_HB\\_List\\_of\\_Key\\_Terms.pdf](http://www.ifac.org/system/files/downloads/Russian_2008_IAASB_HB_List_of_Key_Terms.pdf). (дата обращения 18.02.2017).



**Лемеш Валентина**

к.э.н., доцент

УО «Белорусский государственный экономический университет»  
г. Минск, Республика Беларусь

## **ГАРМОНИЗАЦИЯ АУДИТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА**

На современном этапе развития экономики Республикой Беларусь проведена и проводится значительная работа по совершенствованию нормативно-правовой базы аудиторской деятельности с учетом подписанных договоров и иных документов со странами, являющимися участниками программы Европейского союза «Восточное партнерство», Содружества Независимых Государств (СНГ), Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

В рамках реализации Договора о Евразийском экономическом союзе от 29.05.2014 ЕЭК начата работа по формированию основ единого рынка аудиторских услуг ЕАЭС. Рабочей группой из представителей министерств финансов государств – членов ЕАЭС, а также Национального банка и ЕЭК разрабатывается проект Соглашения об аудиторской деятельности на территории ЕАЭС. Членами рабочей группы подготовлен план мероприятий по созданию единого рынка аудиторских услуг на территории государств – членов ЕАЭС, которым предусмотрено создание условий для формирования у аудиторов, а также студентов по соответствующим специальностям знаний и навыков, необходимых для применения МСА. В Азербайджанской Республике, Республике Казахстан, Кыргызской Республике, Республике Молдова, Российской Федерации и Республике Узбекистан имеются национальные планы (программы) внедрения МСА. Полномочия по реализации этих планов (программ) возлагаются на министерства финансов совместно с профессиональными аудиторскими институтами, а также другими органами. В Республике Беларусь такой программы (плана, концепции) нет.

За период времени, прошедшего после принятия Закона Республики Беларусь «Об аудиторской деятельности» 12.07.2013 № 56-З [1] произошли существенные изменения, ряд из которых свидетельствует о критическом состоянии аудита в Республике Беларусь стране. Так, требования норм статьи 7 указанного Закона о наличии в штате аудиторской организации не менее пяти аудиторов, для которых эта организация является основным местом работы вместо ранее установленных трех, привело к значительному сокращению числа аудиторских организаций со 146 до 82 на 20.09.2016. Наряду с организациями в республике по состоянию на 21.10.2016 работает 362 аудитора – индивидуальных предпринимателя. За период с 2011 г. по 2015 г. численность аттестованных аудиторов снизилась с 1493 до 1446 [2] и по прогнозам специалистов будет снижаться.

Согласно ст. 24 Закона Республики Беларусь «Об аудиторской деятельности»

[1] обязательными требованиями к физическому лицу, претендующему на получение квалификационного аттестата аудитора, являются:

1) наличие высшего экономического и (или) юридического образования. Физическое лицо, получившее соответствующее образование за рубежом, допускается к прохождению аттестации на право получения квалификационного аттестата аудитора при наличии выданного Министерством образования Республики Беларусь свидетельства о признании документа об образовании, выданного в иностранном государстве, и установлении его эквивалентности (соответствия) документу об образовании Республики Беларусь. Высшее образование должно быть получено в учреждении образования, имеющем государственную аккредитацию. Это значит, что ряд специалистов, имея диплом, не могут по этой позиции быть признаны как имеющие высшее образование, соответствующее установленным требованиям;

2) наличие стажа работы по специальности, соответствующей экономическому и (или) юридическому образованию, не менее трех лет. Важным является наличие стажа по той специальности, по которой получено высшее образование. Например, если это юридическое образование, то и стаж работы по этой специальности, а если экономическое, то стаж работы по экономической специальности. Для этих целей используется информация из трудовой книжки и вкладыша к ней;

3) отсутствие непогашенной или неснятой судимости за совершение преступлений против интересов службы, собственности и порядка осуществления экономической деятельности, а также за совершение иных преступлений, связанных с использованием служебных полномочий;

4) отсутствие нахождения на учете в организациях здравоохранения в связи с психическим расстройством (заболеванием), синдромом зависимости от алкоголя (алкоголизмом), наркотических средств или психотропных веществ (наркоманией), токсикоманических средств (токсикоманией).

По мнению автора, допуск юристов на рынок аудиторских услуг противоречит опыту зарубежных стран. Наличие опыта работы юристом еще не означает, что это специалист в области бухгалтерского учета и, по меньшей мере, это игнорирование мирового опыта в этой профессии.

Комитет по международным стандартам образования для профессиональных бухгалтеров (IAESB) разрабатывает международные стандарты образования для профессиональных бухгалтеров (МСО), методические рекомендации по их использованию и совершенствованию и другие документы, способствующие повышению качества бухгалтерского образования, а также Международные инструкции по образованию для профессиональных бухгалтеров (МИО) и Международные доклады по образованию для профессиональных бухгалтеров (МДО).

Следует согласиться с российскими авторами в том, что до сих пор нет единого мнения «бухгалтер и аудитор – одна или две профессии?... Конечно, однозначно ответить на данный вопрос невозможно, поскольку и бухгалтерский

учет, и аудит в нашей стране развиваются своим уникальным путем. Но изначально специальность «Бухгалтерский учет и аудит» является единой образовательной базой и для бухгалтера, и для аудитора, а далее в системе общественных отношений роли бухгалтера и аудитора разделяются, поскольку они выполняют различные функции и становятся разными направлениями профессиональной деятельности, т. е. базовая специальность одна общая, а профессиональные обязанности и специализация разные... Поэтому мы считаем, что едиными атрибутами данных профессий могут быть только общие образовательные стандарты, базовые подходы к профессиональной аттестации и профессиональной этике и, возможно, общие профессиональные институты. Законодательство, а также правила и процедуры профессиональной аттестации, профессиональная этика и стандарты, не могут быть едиными для этих двух профессий в силу различного места и роли их в системе общественных отношений». [2]

Следует подчеркнуть, что в Российской Федерации утверждены профессиональные стандарты «Бухгалтер» [3] и «Аудитор» [4]. В Республике Беларусь такие документы отсутствуют.

Поскольку очень скоро лицам любого государства – члена ЕАЭС будет предоставлено право на предоставление и получение аудиторских услуг без ограничений и изъятий, а также будут признаваться квалификационные аттестаты аудиторов на территории всех стран Евразийского союза и аудиторские заключения (отчеты), выдаваемые аудиторской организацией одного государства на территории других стран союза, то предстоит значительная работа по унификации и адаптации соответствующих норм права.

#### **Список использованных источников**

1. Закон Республики Беларусь «Об аудиторской деятельности» от 12.07.2013 № 56-З [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://pravo.by/document/?guid=3871&р0=Н11300056>
2. Парамонов, А.В., Харакоз, Ю.К. О некоторых проблемах образования бухгалтера и аудитора. Рейтинг учебно-методических центров [Текст] / А. В. Парамонов, Ю. К. Харакоз // Аудитор. – 2014. – № 4. – С. 41
3. Профессиональный стандарт «Бухгалтер», утвержденный приказом Минтруда России № 1061н от 22.12.2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://minfin.ru/ru/document/?id\\_4=57286](http://minfin.ru/ru/document/?id_4=57286)
4. Профессиональный стандарт «Аудитор», утвержденный приказом Минтруда России № 728 от 19.10.2015. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_189439/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_189439/)



**Лозовицький Сергій**

к.е.н., доцент

Львівський торговельно-економічний університет  
м. Львів

## **ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ СЛУЖБИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ**

Ефективність діяльності служби внутрішнього аудиту залежить від дотримання загальноприйнятих стандартів діяльності, а також виконання нормативних вимог. Вимоги регуляторів не містять чітких критеріїв і ознак, а також певного набору ключових показників і індикаторів, що дозволяють зробити об'єктивну оцінку ефективності функціонування служби. Кожна організація самостійно визначає перелік параметрів, що характеризують ефективність служби, розробляючи процедури розрахунку і оцінки ключових показників з тим, щоб отримати об'єктивну оцінку.

В останнє десятиліття професія внутрішнього аудитора стає затребуваною і динамічно розвивається на просторах економічного життя господарюючих суб'єктів. Поступово відходить в минуле образ ревізора і на зміну йому приходять якісно новий фахівець, основним завданням якого є допомога керівництву компанії в підвищенні ефективності її діяльності. Крім того, вагомих внесок в розвиток корпоративного управління вносить оновлена служба внутрішнього аудиту (далі - СВА), оскільки діяльність цієї служби є важливим і розумним шляхом вдосконалення системи внутрішнього контролю організації.

Оцінка ролі СВА в організації залежить від ряду обставин. Найнаочніше модель оцінки ролі внутрішнього аудиту показана компанією "Прайсвотерхаус Куперс", яка розробила її для оцінки ролі СВА нині і в майбутньому. У цій моделі передбачається оцінка трьох компонентів, а саме:

Компонент 1. Оцінка поточного стану. Фактично забезпечується розумна впевненість вищого керівництва у відповідності вимогам, встановленим процедурам і положенням політик, а також в існуванні механізмів внутрішнього контролю. Основний акцент робиться на рівні проектів, угод і процесів. СВА аналізує бізнес-процеси, питання корпоративного управління, використовуючи надійні методики і перевірені процедури внутрішнього аудиту.

Компонент 2. Підвищення ефективності бізнесу. На додаток до переліченого вище СВА здійснює ініціативне сприяння керівництву організації у вдосконаленні бізнес-процесів, підвищенні ефективності і результативності, в отриманні економії від запропонованих ініціатив. Персонал СВА має спеціальні професійні навички, необхідні для розуміння здійснюваного бізнесу з метою проведення адекватної оцінки.

Компонент 3. Перспектива розвитку функції внутрішнього аудиту. На додаток до перерахованого в пунктах 1 і 2 СВА надає підтвердження відносно достатності і ефективності контролю за реалізацією проектів і змінами бізнесу за допомогою оцінки адекватності процесів виявлення і управління ризиками.

Здійснюється оцінка фінансової ефективності бізнесу в майбутньому з урахуванням ризиків, які можуть перешкодити реалізації наміченої стратегії.

Акцент робиться на контролях, процесах, управлінській інформації. Виходить на перший план питання забезпечення більшої вартості бізнесу для власників, яка досягається за рахунок обліку довгострокових перспектив і підтримки стратегічних завдань і цілей організації.

В якості показників, які можуть використовуватися для кількісної оцінки ефективності діяльності СВА можуть використовуватись, наприклад, такі показники:

1. Показники, що характеризують економічний ефект: економія від виявлених СВА порушень; сума фінансових втрат в поточному періоді, не пов'язаних зі змінами ринкової кон'юнктури, а також пенею і штрафів, пред'явлених за недотримання вимог; витрати на СВА відносно витрат на бізнес-підрозділи, а також на внутрішній аудит до загальної виручки.

2. Показники, що характеризують ефективність організації функції внутрішнього аудиту, діючої методології і процедур внутрішнього аудиту: відсоток виконання плану перевірок, запитів керівництва по проведенню позапланових перевірок і ключових ризиків із загального числа ризиків, включених в карту ризиків; відсоток своєчасно впроваджених рекомендацій від загального числа прийнятих рекомендацій.

3. Показники, що характеризують вмотивованість персоналу СВА, в процентному вираженні: незаповнені вакансії в структурі СВА; зміна персоналу; відношення сертифікованих фахівців в структурі СВА до загальної чисельності співробітників СВА.

Результати проведеної оцінки і аналізу якісних і кількісних показників ефективності функціонування СВА можуть використовуватися для визначення рівня зрілості функції внутрішнього аудиту, відповідності виконуваних СВА завдань поставленим стратегічним цілям, ефективності діяльності СВА при вирішенні окремих завдань.

### **Список використаних джерел**

1. Міжнародні професійні стандарти внутрішнього аудиту (ред. від 01.01.2013) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://www.iaa.org.ua/?page\\_id=189](https://www.iaa.org.ua/?page_id=189)

2. Хок, Б. СІА. Дипломированный внутренний аудитор [Текст] / Брайан Хок, Карл Берч Кн. : в 4 ч. – М. : НОСК international, 2008.

3. Крышкин, О. Настольная книга по внутреннему аудиту: Риски и бизнес-процессы [Текст] / О. Крышкин. – М. : АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2013.

4. Переосмысления критеріів успіху в епоху глобальних змін. Результати опитування СЕО з України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pwc.com/ua/uk/survey/2016.html>.



Марценюк Роман

к.е.н., доцент

Львівський торговельно-економічний університет  
м. Львів

## ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИТРАТ ПРОЦЕСУ ТРИВАЛОГО ЗБЕРІГАННЯ: ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ

Сучасні умови господарювання вимагають від торговельних підприємств не лише ефективної організації придбання сільськогосподарської продукції, а й ефективного налагодження процесу тривалого зберігання, який є одним із важливих етапів збутової політики підприємства. Активізація даного процесу дає змогу збільшити товарний асортимент, забезпечити їх раціональне зберігання, привернути увагу більшої кількості покупців, а отже, отримати значно більшу економічну вигоду. Відповідно це вимагає ефективного управління, що залежить насамперед від достовірності інформації, отриманій завдяки системі бухгалтерського обліку.

В процесі тимчасового та тривалого зберігання сільськогосподарської продукції підприємство матиме витрати, безпосередньо зв'язані з цим процесом: заробітна плата працівникам відділу тривалого зберігання продукції; відрахування на соціальні заходи; амортизація приміщень і обладнання відділу тривалого зберігання; витрати на створення спеціальних умов для зберігання сільськогосподарської продукції, у тому числі штучне охолодження, активна вентиляція, різні види випромінювання тощо; витрати на утримання тварин і рослин, якщо вони є товаром (ветеринарні та інші послуги, корми, добрива тощо); витрати на утримання холодильного обладнання (в тому числі льодосховищ): вартість електроенергії, води, холодоносіїв, інгібіторів, мастильних та інших матеріалів, оплата послуг сторонніх підприємств з технічного обслуговування приміщень та обладнання тощо; фактична собівартість льоду, який використовують для охолодження товарів (витрати на придбання, перевезення, вантажно-розвантажувальні роботи, наповнення льодом льодосховищ тощо); витрати на оплату за тимчасове зберігання товарів на складах сторонніх підприємств; витрати на дезінсекцію і дератизацію; інші витрати на тривале зберігання.

Відповідно до чинної методики, витрати на тривале зберігання сільськогосподарської продукції відносяться на операційні витрати підприємства. На нашу думку, цей підхід є неправильний, оскільки, по-перше: понесені витрати не формують їх собівартість, по-друге: витрати здійснені в одному звітному періоді, а доходи від їх реалізації будуть отримані в іншому. А це є порушенням відповідності доходів витратам на їх отримання.

Пропонуємо, щоб суми витрат на тривале зберігання сільськогосподарської продукції формували вартість реалізації в тому ж самому періоді, коли будуть отримані доходи від реалізації продукції. Обліковувати такі витрати слід на рахунок



39 “Витрати майбутніх періодів”. У робочому плані рахунків відкрити до рахунка субрахунки 391 “Витрати тривалого зберігання продукції в овочесховищах”, 392 “Витрати тривалого зберігання продукції в елеваторах”, 393 “Витрати тривалого зберігання продукції в холодильних камерах”, та ін. До них доцільно відкривати аналітичні рахунки за видами сільськогосподарської продукції.

Витрати процесу тривалого зберігання сільськогосподарської продукції за своєю суттю є непрямими витратами, тобто, їх неможливо відразу віднести на собівартість продукції, тому витрати потрібно розподіляти відповідно до обраної бази розподілу. Розподіл понесених витрат на тривале зберігання здійснюється після реалізації продукції, яка пройшла такий процес. Сума витрат тривалого зберігання, яка списується на собівартість реалізації, визначається як добуток середнього відсотка витрат і вартості реалізованої продукції. Середній відсоток визначається діленням витрат за період (сума витрат на початок і за звітний місяць) на суму залишку продукції за період (сума вартості сільськогосподарської продукції на початок місяця і надходження за звітний місяць).

Визначена сума розподілених витрат тривалого зберігання списується в кінці місяця на субрахунок 9024 “Собівартість реалізованої сільськогосподарської продукції тривалого зберігання”, на якому формується фактична собівартість реалізованої сільськогосподарської продукції, закладеної на тривале зберігання.

Таким чином, впровадження запропонованих пропозицій з обліково-аналітичного забезпечення витрат тривалого зберігання сільськогосподарської продукції на підприємствах сфери обігу дасть можливість отримувати достовірну інформацію про фактичну собівартість продукції після завершення процесу тривалого зберігання, що сприятиме підвищенню достовірності результатів діяльності та ефективності системи управління суб'єктом господарювання.



**Медвідь Любов**  
к.е.н., професор  
**Левкович Андрій**

здобувач

Львівський торговельно-економічний університет  
м. Львів

## **ПРИНЦИПИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Функціонування логістичної діяльності виробничих підприємств породжує виникнення і формування навколо неї певного механізму, який акумулює у собі витрати на управління закупівлями, замовленнями, складським процесом, виробничою та збутовою діяльністю. Такий, далеко не повний перелік напрямків витрат вимагає від логістичної системи заходів щодо забезпечення її ефективності, одним з яких є оптимізація логістичних витрат.

Основна проблема, яка виникає під час виокремлення логістичних витрат полягає у тому, що традиційна бухгалтерська практика класифікації, обліку та контролю основних їх видів не містить адекватної інформації для ідентифікації витрат, пов'язаних з логістичними процесами. Причина полягає у тому, що діючі системи обліку не виокремлюють логістичні витрати з витрат операційної діяльності, а це не дозволяє провести їх детальний аналіз, врахувати всі наслідки прийнятих управлінських рішень, а також визначити їх вплив на загальну ефективність логістичної діяльності. Все це обумовлює ситуацію, за якою логістичні витрати знаходяться поза контролем керівництва підприємства.

Удосконалення управління логістичною діяльністю виробничого підприємства вимагає використання певних організаційно-методичних підходів до обліку логістичних витрат. Для систематичного оцінювання витрат на логістику необхідно сформулювати інформаційне забезпечення їх обліку. Дослідження можливостей обліку логістичних витрат за допомогою існуючої в Україні системи бухгалтерського обліку, на думку О. І. Карого, свідчить про те, що ведення поточних облікових записів має на меті виконання таких завдань: забезпечити керівництво інформацією, яка може використовуватися при підготовці наступного річного плану; для поточного управлінського контролю за бізнесом та для підготовки щорічної звітності і визначення доходів [1]. Однак багато власників та менеджерів вважають, що вони можуть почекати до кінця року, коли бухгалтер повідомить їх, наскільки успішно вони працюють. Це помилкова думка, тому що, на жаль, у фінансовій звітності відсутня інформація щодо логістичних витрат, бо вони знаходять своє відображення у складі сукупних витрат виробничого підприємства. З огляду на вищесказане, можна зробити висновок, що для удосконалення управління логістичною діяльністю потрібно сформулювати інформаційне забезпечення для обліку саме логістичних витрат підприємств.

Слушною є думка науковців про те, що управління логістичними витратами

варто розпочати з уточнення принципів інформаційного забезпечення обліку логістичних витрат [2].

За своєю сутністю інформаційний підхід полягає у забезпеченні керівництва та інших зацікавлених осіб достовірною інформацією про обсяги, структуру, динаміку логістичних витрат задля прийняття оптимальних управлінських рішень. На нашу думку, інформаційне забезпечення обліку логістичних витрат повинно базуватися на принципах:

– ідентифікації логістичних витрат, що полягає у необхідності визначення окремих складових логістичних витрат. Ці складові логістичних витрат можна виокремити виходячи з їх класифікації за функціональним призначенням (сферами логістичної діяльності), за центрами відповідальності (за логістичними процесами) та за місцями виникнення логістичних витрат (за логістичними операціями);

– ведення відокремленого обліку логістичних витрат, що передбачає використання аналітичних рахунків для обліку логістичних витрат за центрами відповідальності, з одного боку, та елементами витрат, з іншого, з використанням рахунків восьмого класу Плану рахунків;

– об'єктивності, реалізація якого полягає у формуванні достовірної інформації про здійснення логістичних витрат на підставі первинних документів, що формуються при здійсненні господарських операцій на підприємстві, тобто є інформаційною базою і для ведення фінансового обліку;

– безперервності вимагає постійного збирання та оновлення інформації про фактичні обсяги логістичних витрат, відображення їх у первинних документах та формах оперативної управлінської звітності;

– оперативності, що полягає в своєчасному збиранні, обробці та відображенні інформації про логістичні витрати в управлінській звітності керівників центрів відповідальності для контролю та прийняття управлінських рішень.

Єдина інформаційна база фінансового та управлінського обліку на виробничому підприємстві повинна передбачати використання одних і тих же первинних документів.

Таким чином, для формування інформаційного забезпечення обліку логістичних витрат на підприємстві необхідно дотримуватися визначених нами принципів, що дозволить організувати управлінський облік цих витрат та забезпечить можливість оперативного контролю й прийняття своєчасних управлінських рішень щодо логістичної діяльності.

#### **Список використаних джерел**

1. Карий, О. І. Облік логістичних витрат [Текст] / О. І. Карий // Україна в ХХІ ст.: формування економічної системи : матеріали міжнародної наукової студентсько-аспірантської конференції. – Львів : ЛНУ ім. Ів. Франка, 2001. – С.129.

2. Мішина, С. В. Принципи управління логістичними витратами [Електронний ресурс] / С. В. Мішина. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com>.

Мельник Тарас

к.е.н., доцент

Львівський торговельно-економічний університет  
м. Львів

## ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Однією з передумов, яка дозволяє суттєво підвищити рівень прозорості та керованості бізнесу, а також покращити його основні показники, є систематична ідентифікація та аналіз бізнес-процесів підприємства.

Аналіз бізнес-процесів на підприємстві може виконуватися як внутрішніми, так і зовнішніми фахівцями. При цьому склад та компетенції таких виконавців, залежно від характеру аналітичних завдань, можуть бути різними. Як показує практичний досвід, найчастіше до виконання аналітичних робіт з дослідження бізнес-процесів залучаються:

- фахівці консалтингових компаній;
- бізнес-аналітики;
- фахівці з контролю (аудиту) та управління якістю на підприємстві.

Сьогодні консультування у сфері бізнес-процесів – це досить динамічний сегмент ринку консалтингових послуг в Україні, а доходи від діяльності в цьому сегменті займають помітну частку у виручці консалтингових компаній. Спектр послуг, які пропонують консалтингові компанії у цій сфері, досить широкий. Зокрема, це консультаційні послуги з оптимізації та реінжинірингу бізнес-процесів, послуги організаційного дизайну, послуги з налагодження документообігу тощо. Під час надання таких послуг досить часто застосовуються різні аналітичні процедури. При цьому роль фахівців консалтингових компаній в ході аналітичних досліджень бізнес-процесів підприємства зводиться до вирішення таких завдань:

- оцінка часових параметрів протікання бізнес-процесів;
- аналіз витрат на адміністрування та виконання окремих функцій та бізнес-процесів;
- розробка та аналіз виконання ключових показників результативності для окремих функцій та бізнес-процесів тощо.

Сьогодні на вітчизняних компаніях дедалі більш затребуваною стає професія бізнес-аналітика, роль якого зводиться до аналізу інформації, яку генерує значна кількість сторін, що взаємодіють з бізнесом – ділові партнери, співробітники, ІТ-фахівці, керівники тощо. Основна частина функцій, які виконують бізнес-аналітики, тісно пов'язана із інформаційними технологіями та вивченням бізнес-процесів підприємства.

Бізнес-аналітики – це, по суті, посередники, які володіють даними про специфіку діяльності підприємства, та трансформують їх у конкретні завдання розробникам програмного забезпечення. Найчастіше бізнес-аналітики

залучаються до робіт в проектах з розробки та впровадження програмного забезпечення на підприємстві та робіт, пов'язаних з оптимізацією та реінжинірингом бізнес-процесів. Перелік аналітичних завдань, які виконуються при цьому, стосуються: оцінки ефективності існуючої на підприємстві бізнес-моделі, порівняльного аналізу функцій та бізнес-процесів в контексті “As is” та “To be”, аналізу витрат на автоматизацію окремих функцій та бізнес-процесів підприємства, розрахунку сукупної вартості володіння автоматизованою інформаційною системою на підприємстві тощо. Зауважимо, що для виконання таких завдань на підприємстві можуть залучатися як внутрішні бізнес-аналітики, так і зовнішні – працівники консалтингових та ІТ-компаній.

Специфічний характер мають аналітичні дослідження бізнес-процесів, які виконують фахівці з контролю (аудиту) та управління якістю на підприємстві. Перехід вітчизняних компаній на міжнародні стандарти управління якістю зумовив по-іншому поглянути на власні бізнес-процеси. Це обмовлено тим, що в основі побудови систем управління якістю, зокрема з врахуванням вимог ISO 9001, НАССР та ін., покладено процесний підхід, а різні аналітичні характеристики окремих функцій та бізнес-процесів на підприємстві є об'єктом уваги фахівців з управління якістю [1]. В системі управління якістю підприємства аналіз бізнес-процесів зосереджений на виконанні таких основних завдань:

- аналіз ресурсів, які споживаються під час протікання бізнес-процесів;
- аналіз значень показників – контрольних точок бізнес-процесу;
- аналіз причинно-наслідкових зв'язків як в межах бізнес-процесу, так і поза його межами;
- прогнозування та оцінка ризиків, які можуть виникати під час протікання бізнес-процесу.

Що стосується методики аналізу бізнес-процесів, то тут слід відмітити що вона певною мірою відрізняється від традиційних методик, які застосовуються в аналізі господарської діяльності підприємства.

В першу чергу варто зауважити, що такі відмінності полягають в основних методах, які використовуються під час аналізу бізнес-процесів. Серед таких методів центральне місце займає моделювання. Належним чином підготовлена модель бізнес-процесу є передумовою застосування інших методів та прийомів під час подальших аналітичних досліджень.

Поряд із цим необхідно відмітити, що моделювання фактично займає найбільшу частку робіт під час аналізу бізнес-процесів. В практиці вітчизняного консалтингу та бізнес-аналізу найчастіше використовують графічні моделі бізнес-процесів у вигляді блок-схем, а також табличні та текстові описи бізнес-процесів.

Окрім моделювання до основних методів, які використовують під час аналізу бізнес-процесів, слід віднести: метод контрольного листка, бенчмаркінг, функціонально-вартісний аналіз, тощо.

Ще одним важливим моментом, який стосується аналізу бізнес-процесів є його інформаційне забезпечення. На відміну від інформаційного забезпечення аналізу господарської діяльності, основу якого формують обліково-звітні та

планові дані, інформаційне забезпечення аналізу бізнес-процесів відрізняється змістом та процедурами його формування. Зокрема, тут слід зазначити, що інформація для проведення аналізу бізнес-процесів повинна бути деталізована як мінімум до рівня окремих функцій, їх виконавців, вхідних та вихідних ресурсів. Такий рівень деталізації даних підсистема бухгалтерського обліку підприємства не підтримує. Для цього використовується спеціалізоване програмне забезпечення, яке поєднує в собі функцію графічного моделлера, функцію формування бази даних та функцію аналізу бізнес-процесів. В якості прикладу такого програмного забезпечення можна навести сімейство програмних продуктів німецької компанії IDS Scheer AG [2].

Таким чином, аналіз бізнес-процесів є важливою компонентою забезпечення контрольованості господарської діяльності та дієвим інструментом виявлення внутрішніх резервів на підприємстві.

#### **Список використаних джерел**

1. Міжнародна організація зі стандартизації [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Електронні дані, 2017. – Режим доступу : <https://www.iso.org/home.html> (дата звернення 25.03.2017) – Назва з екрана.
2. Шеер, А.-В. ARIS – моделирование бизнес-процессов : [Текст] / А.-В. Шеер. – М. : Вильямс, 2000. – 175 с.



**Овчарик Зоряна**

к.е.н., доцент

**Панькович Юлія**

студентка

ВП НУБіП України «Ніжинський агротехнічний інститут»

м.Ніжин

### **РОЛЬ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В УПРАВЛІННІ АГРАРНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Управлінський облік – це багатогранний процес, який несе цінність, вдосконалює планування, проектування, вимірювання і функціонування систем будь-якої інформації, який направляє дії апарату управління, мотивує поведінку, підтримує діяльність всіх ланок підприємства, необхідних для досягнення стратегічних, тактичних і оперативних цілей організації.

Метою дослідження є вивчення особливостей організації та проблем впровадження управлінського обліку в систему економічної інформації агропромислових підприємств, висвітлення основних проблем та пошук шляхів їх подолання.

Управлінський облік – це багатогранний процес, який несе цінність, вдосконалює планування, проектування, вимірювання і функціонування систем будь-якої інформації, який направляє дії апарату управління, мотивує поведінку, підтримує діяльність всіх ланок підприємства, необхідних для досягнення стратегічних, тактичних і оперативних цілей організації. Сутність управлінського обліку, його призначення можна назвати «виробництвом» інформації для здійснення ефективного управління. Управлінський облік можна охарактеризувати як інтегруючу систему підготовки заключної інформації і забезпечення нею різних рівнів управління з ціллю ефективного планування, контролю і покращення якості прийнятих рішень.

Багато науковців дають своє поняття управлінський облік, в одних воно ширше, в інших – лаконічне, але найбільш точно відображає зміст управлінського обліку визначення, наведене у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» - це система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством [8, с. 870]. Отже, управлінський облік є ефективним інструментом управління, тому що створює конкурентні переваги в ринковому середовищі, а саме, забезпечує підприємство ключовою інформацією. Основними об'єктами управлінського обліку є витрати і доходи, які перегруповуються за їх цільовим призначенням (видами продукції, замовленнями, процесами, центрами відповідальності тощо). Система управлінського обліку є ефективною, адже вона дозволяє полегшити досягнення цілей організації з найменшими витратами на створення і функціонування самої системи.

Зупинимось більш детально на етапі створення системи бюджетів в агропромислових підприємствах. Бюджет представляє собою план, який охоплює всі аспекти господарських операцій на певний період у майбутньому; технологію проведення майбутніх витрат у відповідності з планами майбутніх доходів; кількісне вираження плану, інструмент координації і контролю за його виконанням [1, с. 469].

Вважається, що перші елементи бюджетного управління проявлялися ще в далекому середньовіччі. Відомий дослідник з перспективного планування й прогнозування в сільському господарстві М.Альтерман дійшов висновку, що поняття “кошторис” (бюджет) виходить із камеральної бухгалтерії, що виникла в середньовічній Європі. Таку назву вона отримала через те, що облік вівся в “камерах”, що в перекладі з латинського означає “кімната”. Камеральна бухгалтерія є однією з форм простого рахівництва без застосування подвійного запису. Її сутність зводилася до обліку і витрат коштів у складанні кошторису (бюджету) доходів і витрат. Кожен вид доходів і витрат представляв собою певну статтю і бухгалтер, як господарник, контролював виконання наявного плану-бюджету.

В агропромислових підприємствах слід звернути особливу увагу на складання бюджету продажу, бюджету виробництва, бюджету прямих матеріальних витрат, бюджету прямих витрат на оплату праці, бюджету виробничих накладних витрат,

бюджету адміністративних витрат, бюджету витрат на збут, бюджету собівартості сільськогосподарської продукції та/ або додаткових біологічних активів, бюджету собівартості реалізованої сільськогосподарської продукції та/або додаткових біологічних активів, бюджетному звіту про фінансові результати та ін..

Слід відмітити, що бюджети розробляють бухгалтери-аналітики спільно з керівниками центрів відповідальності, тому наявність та підготовка висококваліфікованих спеціалістів є необхідним завданням на сьогодні.

Бухгалтер відіграє значну роль на всіх етапах управління [2, с. 9]. В процесі планування діяльності він бере участь у складанні та узгодженні бюджетів, розробці стандартів витрат, надає інформацію про минулі події та складає розрахунки щодо можливих наслідків майбутніх дій.

Організація управлінського обліку залежить від системи управління підприємством і передбачає облік необоротних і оборотних активів, зобов'язань, витрат і доходів у процесі постачальницько-заготівельної, виробничої, фінансово-збутової та організаційної діяльності. Важко вести облік без чітко встановлених форм документів та правил, тому підготовка висококваліфікованих спеціалістів з управлінського обліку, які змогли б організувати аналітичну роботу, забезпечити створення та функціонування управлінського обліку, є важливим завданням для агропромислових підприємств.

#### **Список використаних джерел**

1. Бухгалтерський облік у сільському господарстві України [Текст] : Підручник / За заг. ред. В.Я. Плаксінка. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 490 с.
2. Вербило, О. Ф. Бухгалтерський облік у менеджменті: зміст та методика навчання [Текст] : Підручник. Частина друга. Фінансовий облік. / О. Ф. Вербило, Т. П. Кондрицька, В. М. Ярошинський. – К. : НАУ, 2006. – 696 с.
3. Лозинський, Д. Л. «Витрати» та «Затрати»: узгодження понять в бухгалтерському обліку [Текст] / Д. Л. Лозинський // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: економічні науки. – 2009. – №4. – С. 55-59.
4. Москаленко, В. А. Впровадження управлінського обліку в підприємствах агропромислового комплексу [Текст] / В. А. Москаленко // Ефективна економіка. – Дніпропетровськ: Дніпроп. держ. технол. ун-т, 2013. – №7.
5. Сук, А. К. Бухгалтерський облік – II [Текст] : Навч. посібник для дистанційного навчання / А.К. Сук, П.Л.Сук. – К.: Університет «Україна», 2005. – 701 с.
6. Турило, А. М. Управління витратами підприємства [Текст] : Навч. Посібник / А. М. Турило, Ю. Б. Кравчук, А. А. Турило – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 120 с.
7. Управлінський облік [Текст] : Підручник для студ. вищ. Навч. закл. / За заг. ред Л. В Нападовської. – К. : Книга, 2004. – 544 с.
8. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами [Текст] :



Підручник / М. Ф. Огійчук, В. Я. Плаксієнко, М. І. Беленкова та ін. / За ред. проф. М. Ф. Огійчука. – 6-те вид. перероб. І допов. – К.: Алерта, 2011. – 1042 с.

9. Черткова, Н.О. Економічне значення витрат промислових підприємств [Текст] / Н. О. Черткова // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. – 2006. – № 6. – С. 444-447.



**Полянська Олена**

к.е.н. доцент

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів

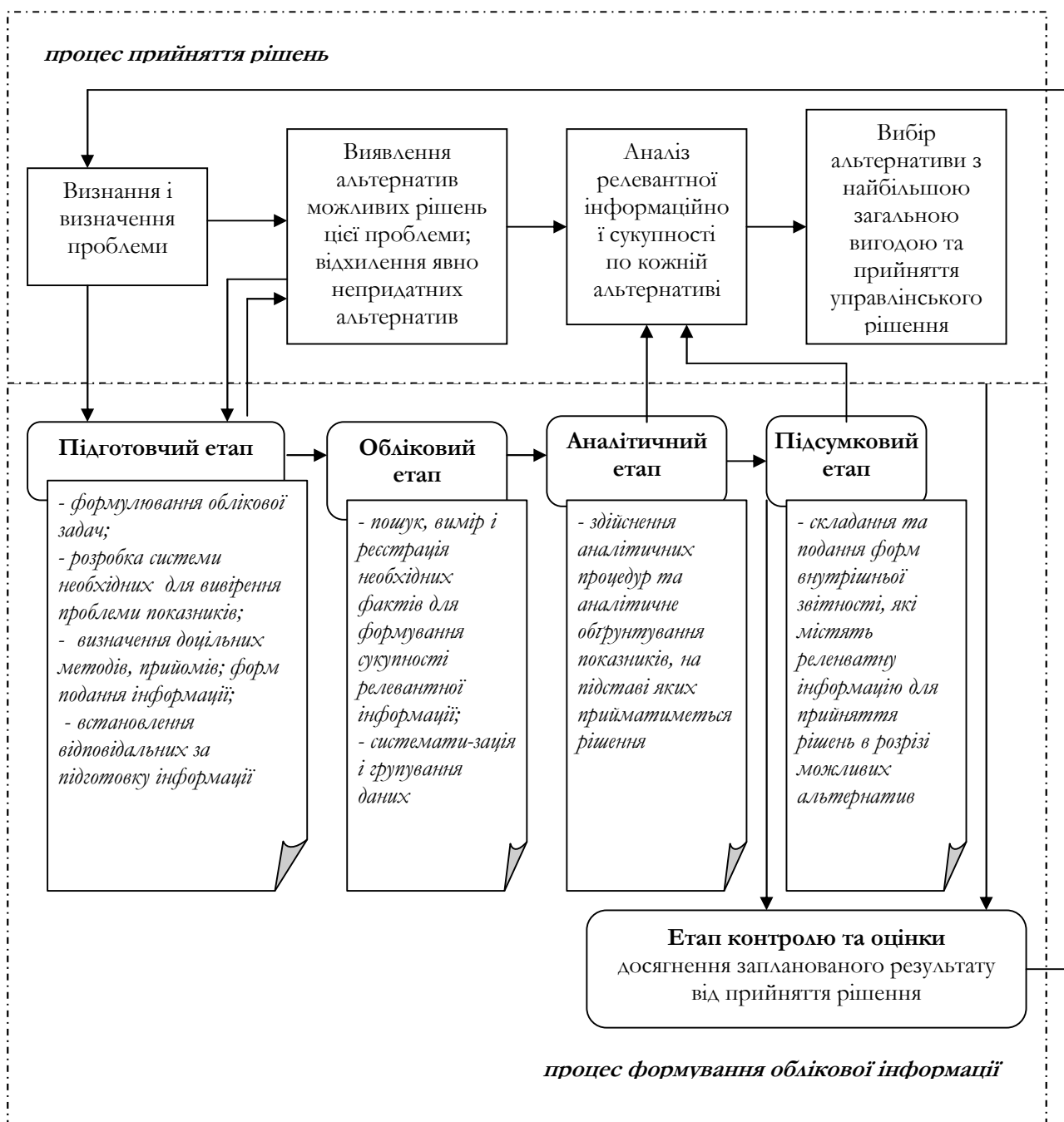
## **ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ ПОТРЕБ УПРАВЛІННЯ**

В сучасній економіці володіння достовірною і актуальною обліковою інформацією, поряд з умінням ефективно використовувати адекватні методи її збирання, аналізу і надання є запорукою успішної діяльності підприємств будь-якої організаційно-правової форми.

Сукупність масивів необхідної облікової інформації, ефективного аналітичного інструментарію складають так звані корпоративні знання, які необхідно формувати, мати і управляти ними для підтримки на високому рівні основних бізнес-процесів підприємства, а також для швидкого і адекватного реагування на динаміку ринку.

Реалізація цілей системи управління забезпечується шляхом прийняття і виконання значної кількості управлінських рішень, від обґрунтованості і якості яких значною мірою залежить ефективність діяльності суб'єкта господарювання. Тому, продукування якісної облікової інформації в необхідних обсягах та в необхідні терміни не можливе без розуміння процесу підготовки та прийняття управлінських рішень.

Управлінські рішення є відповідною реакцією на внутрішні й зовнішні впливи, вони спрямовані на розв'язання проблем і максимальне наближення до заданих цілей. Управлінське рішення як специфічний вид діяльності можна уявити у вигляді послідовності певних етапів (рис. 1). Прийняття рішення ґрунтується на логічному аналізі ситуацій, на основі об'єктивно існуючих закономірностей, за допомогою яких можна отримати кількісні результати від реалізації різних варіантів рішень. Інформаційна підтримка прийняття рішення проводиться шляхом надання менеджменту релевантної інформації за кожною з альтернатив, що розглядається (рис. 1).



**Рис. 1. Інформаційна підтримка процесу прийняття рішення**

Отже, вибрані варіанти (альтернативи) можливих рішень є відправною точкою для процесу формування облікової інформації. Так на першому (підготовчому) етапі уточнюються цілі інформаційної системи, визначаються засоби їх досягнення, вибираються відповідні індикатори та формується система показників, за допомогою яких можна провести аналітичні процедури та у адекватному форматі представити менеджменту суб'єкта господарювання релевантну інформацію щодо кожної з альтернатив, що розглядається.

За ретельно відібраними на першому етапі показниками здійснюється формування обліково-аналітичної інформації, яка дозволить прийняти ефективне управлінське рішення. Основою формування облікової інформації, необхідної для

прийняття рішень, є, по перше, система первинних документів та інформація первинного обліку. На їх основі узагальнюються дані в реєстрах обліку як за однотипними показниками, так і за бізнес-процесами, функціями, сегментами збуту, каналами збуту, центрами відповідальності, залежно від поставленого на першому етапі завдання.

Водночас і до первинних документів, і до реєстрів обліку, які використовуються з метою інформаційного забезпечення системи управління діяльністю підприємства висуваються ще інші вимоги. Слід наголосити на тому, що в системі управління вагоме місце займають якісні показники, які в деяких випадках є вирішальними при прийнятті управлінських рішень. Так, до прикладу, розглядаються та аналізуються конкурентне середовище підприємства, система взаємовідносин з контрагентами підприємства, система бізнес-процесів підприємства. Отже, наголос робиться на нефінансовій інформації, яка накопичується в системі обліку з таких джерел як ЗМІ, Інтернет, соціологічні опитування, різноманітна документація фірм-конкурентів, думки та судження працівників підприємства, експертні оцінки спеціалістів, технічні паспорти, специфікація та інше. Ця нефінансова інформація водночас є первинною для обліку як складової інформаційного забезпечення системи управління.

Важливою умовою якісного подання інформації менеджменту підприємства є належне аналітичне обґрунтування кожного показника. На цьому етапі комплексно, глибоко і детально досліджується облікова інформація, сформована на попередньому етапі, встановлюється взаємозв'язок можливого варіанту розв'язання проблеми з кінцевим результатом за кожною альтернативою, що розглядається.

Підсумковий етап передбачає складання та подання внутрішньої звітності. Він націлений на оцінку результатів діяльності суб'єкта господарювання виходячи із прийнятого менеджментом рішення. Якщо виявляються відхилення фактичних показників від запланованого рівня, то за допомогою наданої менеджерам інформації є можливість регулювати діяльність підприємства шляхом проведення коригувальних дій.

Компонента контролю дозволяє, опираючись на інформаційну базу реєстрів, звітів, планових показників, встановлювати відхилення та причини їх виникнення. У випадках виявлення відхилень, виникає необхідність у розробці регулятивних заходів з метою приведення показників у відповідність до встановлених норм. Ця функція реалізується за допомогою введення компоненти регулювання.

Отже, процес формування облікової інформації повинен підпорядковуватися процесу прийняття управлінського рішення, а також встановленим перед інформаційною системою менеджментом суб'єкта господарювання завданням.



Пономаренко Марія

аспірант

*Науковий керівник: к.е.н., доцент Герасименко Т.О.*  
Львівський торговельно-економічний університет  
м. Львів

## ОКРЕМІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

Діяльність будь-якої компанії, в тому числі й страхової, знаходить відображення у певній сукупності бізнес-процесів. Коректне розуміння їх послідовності, взаємозв'язків та взаємозалежностей дозволяє оперативно впливати на проблемні аспекти господарювання, своєчасно реагувати на зміни у зовнішньому і внутрішньому середовищах та забезпечує сприятливі умови для ефективного поточного і стратегічного управління.

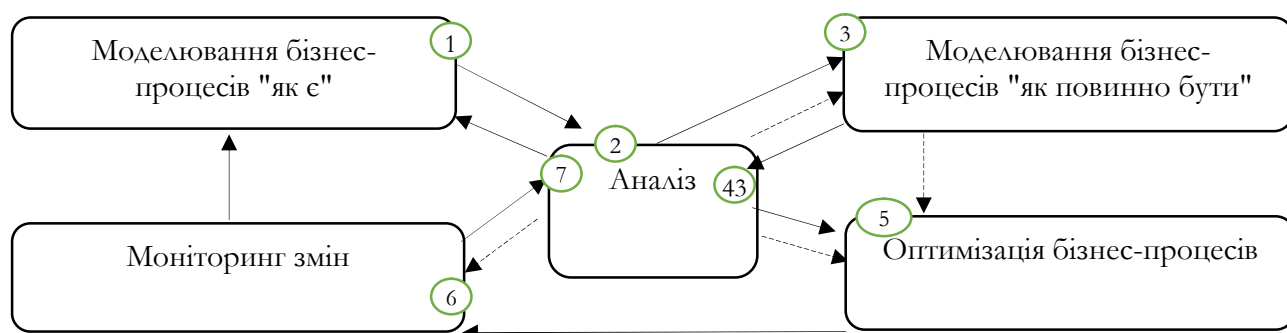
Дослідженням бізнес-процесів суб'єктів страхової діяльності присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема Т. О. Герасименко [1], Д.А. Горулєва, О. А. Клепикової, Б. І. Тріфонова, М. О. Чупріна, А. Є. Шевелєва та багатьох інших. Однак, не применшуючи їх доробок, зазначимо, що, на наш погляд, недостатньо уваги приділяється побудові механізму управління бізнес-процесами.

Бізнес-процес – це логічно структурована послідовність необхідних дій, яка, пов'язуючи вхід у систему з виходом із неї, призводить до одержання певного результату. Іншими словами, бізнес-процес передбачає використання на вході певних ресурсів задля одержання на виході конкретних результатів. Таким чином, бізнес-процес – це основний структурний елемент процесного підходу до управління компанією. Варто відмітити, що у багатьох існуючих визначеннях бізнес-процесу науковці акцентують увагу на тому, що на виході отримують те, що має цінність, і спрямований він, насамперед, на досягнення цілей бізнесу. Однак, зважаючи на те, що частина процесів може бути малоефективною або ж взагалі здійснювати руйнівний вплив, одним із завдань процесно-орієнтованого управління, на наш погляд, є виявлення та оптимізація бізнес-процесів.

Зазначимо, що ефективне управління бізнес-процесами – це, зазвичай, безперервна діяльність, направлена на постійне вдосконалення. Тому вважаємо доцільним розглядати її саме як цикл дій, пов'язаних із моделюванням, аналізом, оптимізацією та моніторингом бізнес-процесів, що має на меті сприяти досягненню цілей компанії (рис. 1).

При цьому, основним завданням управління бізнес-процесами страхової компанії є раціональна та швидка їх перебудова у відповідь на зміни внутрішнього та зовнішнього середовищ – як то впровадження нових видів послуг, розширення ринку, посилення законодавчих вимог тощо.

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



**Рис. 1. Цикл управління бізнес-процесами страхової компанії**

Так, у якості початкової фази ми схильні виділяти моделювання бізнес-процесів "як є". Тобто, перш за все, необхідно ідентифікувати їх, виявити залежності та зв'язки між ними. При цьому, зміст моделювання бізнес-процесів полягає у відображенні суб'єктивного бачення реально існуючих в організації процесів за допомогою графічних, табличних, текстових способів подання [2, с. 3]. Моделі можуть суттєво відрізнятися за ступенем деталізації, формою подання тощо, тому важливого значення набуває рішення про структуру і зміст об'єктів моделювання, перелік складових елементів процесу.

Друга фаза – аналіз бізнес-процесів. При цьому, встановлюють критерії оцінки процесів, після чого оцінюють їх ефективність, якісні та кількісні характеристики, перевіряють, чи відповідають їх результати, отримані "на виході", меті діяльності компанії. Як результат, визначають різні варіанти дій процесу, проводять імітаційне моделювання.

Результати аналізу слугують основою для побудови принципово нової моделі – "як повинно бути" (третя фаза). Для цього використовують ті ж принципи і методи, що і при проходженні першої фази. Станом на сьогодні найбільш розповсюдженими методами є: функціональне моделювання SADT (IDEF0), моделювання процесів IDEF3, моделювання потоків даних DFD, ARIS, Ericsson Penker та метод моделювання, що використовується в технології Rational Unified Process. Однак зазначимо, що єдиного, найбільш "правильного" підходу до побудови моделей поки що не існує. При цьому, вважаємо дуже важливим при застосуванні того чи іншого методу або ж його елементів, забезпечити зрозумілість опису процесів.

Після цього побудована модель повинна бути проаналізована на предмет раціональності та адекватності (четверта фаза). За потреби вносять коригування (повернення до попередньої фази). Якщо зауважень немає, необхідно переходити до безпосередньої оптимізації бізнес-процесів – трансформації того, "як є", на те, "як повинно бути". Цим завершується п'ята фаза.

Шоста фаза – моніторинг змін. Виконується спостереження за певними показниками. Зібрані дані аналізують, виконують порівняння реально отриманих результатів по зміні процесів з бажаною моделлю ("як повинно бути") і або зразу розпочинають наступний цикл покращення, або здійснюють поточні коригування на основі виявлених недоліків (повернення до фази оптимізації).

Підбиваючи підсумки, зазначимо, що для більшості страховиків управління бізнес-процесами носить несистематичний та хаотичний характер. Однак, на наш погляд, стабільний та стрімкий розвиток компанії можливий лише у тому випадку, якщо процеси оптимізації будуть органічно вбудовані у її діяльність.

### **Список використаних джерел**

1. Герасименко Т. О. Аналіз як інструмент ефективного управління бізнес-процесами страхових компаній / Т. О. Герасименко // Вісник Львівської комерційної академії / [ред. кол.: Башнянин Г. І., Куцик П. О., Семак Б. Б. та ін.]. – Львів : Львівська комерційна академія, 2015. – Вип. 47. – 92 с. – (Серія економічна).
2. Скородумов П. В. Моделирование бизнес-процессов: подходы, методы, средства / П. В. Скородумов // Вопросы территориального развития. – 2014. – № 5 (15). – С. 2-5.



**Ратушна Ольга**

к.е.н., старший викладач

Уманський національний університет садівництва

м. Умань

## **АЛЬТЕРНАТИВНІ ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ**

Бухгалтерський облік – процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень [3].

Визначення дане в Законі України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" визначає бухгалтерський облік як процес, тому важливим буде правильно його організувати для забезпечення виконання основних його функцій.

Відповідно до п. 4 ст. 8 Закону України для забезпечення ведення бухгалтерського обліку підприємство самостійно обирає форму його організації:

- введення до штату підприємства посади бухгалтера або створення бухгалтерської служби на чолі з головним бухгалтером;
- користування послугами спеціаліста з бухгалтерського обліку, зареєстрованого як підприємець, який здійснює підприємницьку діяльність без створення юридичної особи;
- ведення на договірних засадах бухгалтерського обліку централізованою бухгалтерією або аудиторською фірмою;
- самостійне ведення бухгалтерського обліку та складання звітності безпосередньо власником або керівником підприємства. Ця форма організації бухгалтерського обліку не може застосовуватися на підприємствах, звітність яких

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

---

---

повинна оприлюднюватися, та в бюджетних установах.

Вибір форми організації обліку для кожного окремого підприємства залежить від ряду обставин: форма власності, розмір підприємства, його організаційно-правова форма, особливості діяльності та фінансові можливості.

Заслужують на увагу дві форми організації бухгалтерського обліку, які набувають значного поширення в Україні:

- користування послугами спеціаліста з бухгалтерського обліку, зареєстрованого як підприємець;
- ведення обліку на договірних засадах центральною бухгалтерією або аудиторською фірмою.

Практична реалізація цих форм організації бухгалтерського обліку здійснюється через бухгалтерський аутсорсинг, який може бути представленим аудиторською фірмою, аутстафінгом, консалтингом, фрілансингом, лізингом персоналу тощо. Кожна з вказаних можливих форм реалізації організації бухгалтерського обліку на підприємстві має свої особливості, переваги та недоліки, які повинні враховуватись.

Аутсорсинг означає передачу підприємством непрофільних або допоміжних бізнес-процесів на обслуговування іншому підприємству. Аутсорсинг бухгалтерії є окремим випадком аутсорсингу бізнес-процесів та одним із способів бухгалтерського забезпечення діяльності підприємства. Він має за собою винесення функцій, пов'язаних з організацією, веденням бухгалтерського обліку і складання звітності на підприємстві за межі компанії, передачу їх для виконання аутсорсеру [1].

Основними формами взаємодії між підприємством-замовником і аутсорсинговою компанією (представленою будь-якою формою) можуть бути:

- 1) надання послуг з ведення бухгалтерського обліку в цілому;
- 2) виступати централізованою ланкою з ведення синтетичного обліку та складання звітності;
- 3) здійснювати облік окремих операцій чи об'єктів (оплата праці, податки тощо).

Використання бухгалтерського аутсорсингу має ряд переваг:

- фокусування уваги на основному бізнесі;
- збільшення доходів компанії: за допомогою аутсорсингу постійні витрати можна перетворити у змінні;
- відсутність необхідності розширення штату працівників, обладнання їх робочих місць та зменшення накладних витрат, пов'язаних з діяльністю бухгалтерської служби;
- безперервність надання послуг [2].

Проте українські суб'єкти господарювання попри всі переваги такої співпраці не погоджуються залучати послуги аутсорсингу в діяльності своїх підприємств. Головною причиною можна назвати недовіру до сторонніх організацій та боязнь "витоку" конфіденційної інформації про діяльність підприємства.

### **Список використаних джерел**

1. Духновська, Л. М. Вигоди та ризики використання аутсорсингу та аутстафінгу в бухгалтерському обліку [Текст] / Л. М. Духновська, О. Т. Казанівська // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2014. – Т. 19. – Вип. 2/6. – С. 44-48.
2. Поплюйко, А. М. Бухгалтерський аутсорсинг: сучасний стан та перспективи розвитку в Україні [Текст] / А. М. Поплюйко // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – № 18. – С. 335-340.
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність: Закон України № 996 – XIV від 16.06.99 р.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.



**Рудницький Василь**

д.е.н., професор, завідувач кафедри  
Львівського навчально-наукового інституту  
ДВНЗ “Університет банківської справи”

**Рудницька Олена**

аспірант  
Львівський торговельно-економічний університет  
м. Львів

### **ВПЛИВ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ НА ОРГАНІЗАЦІЮ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ**

У внутрішній торгівлі завершився етап роздержавлення, і вона стала багатоукладною та демонополізованою з високим потенціалом конкурентності. Разом з тим внутрішня торгівля набула ознак складної соціально-економічної системи, яка містить соціальні, функціональні, організаційні, територіальні підсистеми, численні взаємопов'язані організаційні структури, специфічні механізми, зв'язки та відносини. У роздрібній торгівлі спостерігається скорочення дрібних торговельних мереж і в той же час з'являються нові крупні торговельні підприємства з іноземним капіталом (супермаркети, гіпермаркети).

На сучасному етапі розвитку торгівлі в Україні також спостерігається запровадження різних прогресивних її форм та методів (інтернет-торгівля, торгові автомати, ярмарки і базари, мережений маркетинг, поштова торгівля). В останній час простежується тенденція загострення конкурентної боротьби: між супер і гіпермаркетами та традиційними магазинами, кіосками, базарами, ярмарками, підприємствами-виробниками і торговими посередниками (поява при фірмах-виробниках власних магазинів роздрібною торгівлі під торговою маркою виробника).

Грисюк Ю. С. і Кладченко А. Ю., зауважують, що у роздрібній торгівлі “нині



існує дві протилежні тенденції. Перша тенденція – зростання роздрібних мереж спеціалізованих магазинів з вузьким товарним асортиментом, жорстким керівництвом і орієнтацією на певний вид товару. Ці мережі належать до категорії потужних роздрібних торговців, які ще називають підприємствами “тісного контакту”, оскільки вони задовольняють індивідуальні вимоги з обслуговування, що проявляються кожним покупцем. Друга тенденція – зростання числа великих магазинів з погляду зайнятої ними площі, які використовують складські технології і принцип самообслуговування, пропонуючи велику кількість товарів” [1].

Вищезрозглянуті тенденції розвитку торгівлі в Україні, поява крупних торговельних підприємств спричинює ускладнення організаційно-технологічного процесу, що вимагає якісно нової інформації на операційному, тактичному та стратегічному рівнях для прийняття ефективних управлінських рішень. Все це зумовлює необхідність запровадження нових інститутів і систем управління сучасними підприємствами торгівлі. Одним із важливих інструментів щодо обліково-економічного забезпечення системи менеджменту на торговельних підприємствах є управлінський облік.

На думку Пушкара М. С. “управлінський облік повинен формувати інформацію, яка б сприяла удосконаленню, перш за все, бізнес-процесів. З іншого боку, ідентифікацію про внутрішні бізнес-процеси, які підлягають удосконаленню, використовують з метою посилення конкурентних переваг. Ефективність бізнес-процесів є одним із основних параметрів, який визначає створення цінності для споживачів, що в свою чергу, характеризує наявність інтелектуального капіталу і, в той же час, відбивається на його вартості та відповідно, на вартості підприємства” [4, с. 61-62].

Управлінський облік є невід’ємною складовою управління, що вимагає визначення, складання, надання, тлумачення і використання інформації, пов’язаної з: формулюванням стратегії бізнесу; плануванням діяльності, контролем; прийняттям рішень; ефективним використанням ресурсів; покращанням діяльності; збереженням матеріальних та нематеріальних активів; корпоративним управлінням та внутрішнім контролем.

Управлінський облік надає допомогу у плануванні управлінської діяльності, контролюванні та прийнятті рішень. Тому він пов’язаний в основному зі збиранням даних як із внутрішніх, так із зовнішніх джерел та аналізом, обробкою, тлумаченням і передачею підсумкової інформації.

Королович О. О. зауважує, що “для успішної організації управлінського обліку залежно від галузевих особливостей підприємства й цільової установки передовсім доцільно розробити економічно обґрунтовану класифікацію витрат, що дасть змогу визначити та сформувати місця виникнення витрат, їх носії та центри відповідальності. Потім необхідно вибрати найприйнятніший варіант, за яким буде організовано управлінський облік” [2, с. 119].

Куцик П. О., Бачинський В. І., Полянська О. А. запропонували етапи, що здійснюються у процесі впровадження системи управлінського обліку на підприємствах торгівлі, зокрема до таких етапів вони відносять: “діагностика

внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, розробка бізнес-процесів та реінжиніринг організаційної структури підприємства; виділення фінансових центрів відповідальності; постановка завдань, що стоять перед управлінським обліком; вибір оптимальної моделі управлінського обліку (локальної чи комплексної); розробка моделі управлінського обліку; впровадження системи, консультаційний супровід; коригування системи та контроль за її функціонуванням” [3, с. 199].

На нашу думку, на етапі запровадження та організації системи управлінського обліку варто враховувати не лише витрати, але і доходи та фінансові результати, що є важливими його об'єктами.

Таким чином, за останні десятиліття торгівля набула ознак складної соціально-економічної системи, для якої характерні соціальні, функціональні, організаційні, територіальні підсистеми, численні взаємопов'язані організаційні структури, специфічні механізми, зв'язки та відносини. Спостерігається ріст крупних супер- та гіпермаркетів, що вимагає вдосконалення системи управління, а отже, і запровадження управлінського обліку на торговельних підприємствах.

#### **Список використаних джерел**

1. Грисюк, Ю. С. Оптимізація ланцюга постачань як підґрунтя для забезпечення ефективності ритейлбізнесу / Ю. С. Грисюк, А. Ю. Кладченко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.nbuv.gov.ua/old\\_jrn/natural/upsal/2009\\_6/09gysebr.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/natural/upsal/2009_6/09gysebr.pdf).
2. Королович, О. О. Впровадження управлінського обліку як інтегрованої інформаційної системи / О. О. Королович // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/old\\_jrn/natural/Vnulp/Menegment/2012\\_722/22.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/natural/Vnulp/Menegment/2012_722/22.pdf) (дата звернення 12.07.2016 р.). – Назва з екрана.
3. Куцик, П. О. Управлінський облік операційної діяльності підприємств оптової торгівлі [Текст] : монографія [за заг. ред. проф. П. О. Куцика]. / П. О. Куцик, В. І. Бачинський, О. А. Полянська. – Львів : Растр-7, 2015. – 312 с.
4. Пушкар, М. С. Сучасні проблеми обліку [Текст] : монографія / М. С. Пушкар // Тернопіль: ТНЕУ, 2010. – С. 85.



**Семенишена Наталія**

к.е.н., доцент

**Францішко Юлія**

студентка магістратури

Подільський державний аграрно-технічний університет  
м. Кам'янець-Подільський

## **ПОДАТКОВА ЗВІТНІСТЬ : ВИЗНАЧЕННЯ ТА СУТНІСТЬ**

У результаті процесів диференціації і інтеграції останнім часом відбулось виділення підсистеми податкового обліку, який характеризується в економічній літературі як елемент взаємозв'язку бухгалтерського обліку, законів і положень з обліку, аудиту, оподаткування, господарського права та цивільного кодексу держави. Дане визначення не можна вважати повним з погляду законів побудови понять, оскільки в одному визначенні встановлюється закон взаємозв'язку між системами різних класів, а ці класи, в свою чергу, суворо розмежовуються і для кожного класу призначаються свої види зв'язків, то в даному визначенні податкового обліку необхідно усунути неточності.

Податковий облік необхідно розглядати як систему підготовки інформації для визначення розміру оподатковуваних баз по окремих видах податків відповідно до фіскального законодавства. Зацікавленими користувачами даних податкового обліку є винятково податкові служби.

З нашої точки зору, податковий облік існує винятково в рамках фінансового і відображає специфічні відносини з одним з зовнішніх користувачів по нарахуванню і сплаті податків і зборів, користуючись методом тільки фінансового обліку, істотно звузивши його предмет, фактично відбулася підміна понять: «облік розрахунків з бюджетом», тобто одного з об'єктів фінансового обліку на дефініцію «податковий облік».

Дослідженню різних аспектів оподаткування й податкової звітності присвячено чимало праць вітчизняних науковців, як-то: М.Т. Білухи, З.В. Гуцайлюка, Я.Д. Крупки, В.О. Ластовецького, М.Р. Лучка, Є.В. Мниха, В.С. Рудницького та інших. Водночас, питання дефініції та місця податкової звітності в інформаційній системі підприємства потребують уточнення.

Прийняття Податкового Кодексу України сприяло систематизації окремих понять та термінів, які використовуються в системі обліку й оподаткування, проте визначення поняття «податкова звітність» залишилося неохопленою законодавчою ініціативою.

Згідно п.п. 6.1. ПКУ податком є обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку [1]. Істотно відрізняється поняття декларації, згідно ПКУ – документ, що подається платником податків контролюючому органу у строки, встановлені законом, на підставі якого здійснюється нарахування та/або сплата податкового зобов'язання, чи документ, що свідчить про суми доходу, нарахованого (виплаченого) на користь платників

податків – фізичних осіб, суми утриманого та/або сплаченого податку.

На думку Мельничук О. та Заможної Т. [2], варто розуміти податкову звітність як упорядковану систему взаємопов'язаних обліково-податкових показників, що характеризують розрахунки з бюджетом за відповідним видом оподаткування та формою подання

Давидов Г.М., Шалімова Н.С. вважають, що податкова звітність – це документація (податкові декларації, розрахунки, звіти тощо), яка містить інформацію про розрахунок податкових зобов'язань, на підставі яких здійснюється нарахування та/або сплата податку, збору (обов'язкового платежу), що підлягає сплаті до бюджету та державних цільових фондів у встановлені законом терміни, яка подається платником податку, податковим агентом у податкові органи [1, с. 596].

Отже, вважається, що податкова звітність являє собою сукупність дій платника податків (або особи, що його представляє) і податкового органу зі складання, ведення і здачі документів установленної форми, що містять відомості про результати діяльності платника податку, його майнове становище і фіксують процес обчислення податку, а також суму, що підлягає сплаті до бюджету.

Водночас, при вивченні та аналізі джерел, присвячених класифікації звітності та визначенню податкової звітності схиляємось до думки, що поняття походить від оподаткування та податків, а ті, своєю чергою, є елементом фінансів та фінансової системи.

Загальновідомо, що термін «фінанси» походить від латинських слів «*finantio*», «*finantia*» і означає а) платіж, насамперед на користь держави; б) обов'язкову сплату грошей. На початку зародження фінанси використовувались для: позначення платежів і доходів як у грошовій, так і у натуральній формі на користь держави і для виконання нею своїх функцій; позначення грошових сум і грошової плати; позначення різних форм зиску і несправедливого зменшення доходів населення; використання їх не підлягало ніякому контролю з боку населення. Навіть поверхневий лінгвістичний аналіз дозволить стверджувати, що фінансова звітність – це звітність про фінанси, і, в широкому сенсі цього слова, охоплює звіти про фінанси (як-то, наприклад, звіт про дебіторську та кредиторську заборгованість, декларація про податок на додану вартість тощо), які містяться частково і в статистичній звітності, і в розрахунках з оподаткування тощо.

Вважаємо, що податкова звітність – сукупність форм звітності, які відображають стан податкових зобов'язань підприємства на визначений період, наданих для контролю за правильністю їх визначення та виконання [4].

Податкова звітність реалізується шляхом подання платником податку податкової документації, тобто документів, що містять відомості про обчислення і сплату податку. При цьому в літературі розрізняють податкову і фінансову звітність.

### **Список використаних джерел**

1. Давидов, Г. М., Шалімова Н.С. Звітність підприємств [Текст] : навч. посіб /

Г. М. Давидов, Н. С. Шалімова [2-ге вид., стер]. – Київ : Знання. – 2011. – 623 с.

2. Податковий кодекс України №2755-VI від 02.12.2010 р. / Верховна Рада України [Електронний ресурс] : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення : 20.03.2017).

3. Мельничук О. Місце податкової звітності в системі економічної інформації [Текст] / О. Мельничук, Т. Заможна // Актуальні проблеми теорії і практики бухгалтерського обліку, аудиту, аналізу й оподаткування в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку : Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (ПДАТУ, м. Кам'янець-Подільський, 14 грудня 2016 р.). – Тернопіль : Крок, 2016. – С. 167.

4. Семенишена Н. В. Комунікативна та інформаційно-аналітична функції бухгалтерської звітності сільськогосподарських підприємств [Текст] : автор. дис... канд. наук: 08.00.09 / Н. В. Семенишена. – Київ. ННЦ «Інститут аграрної економіки» УААН, 2008. – 168 с.



**Соколовська Аліна**

студентка

*Науковий керівник: к.е.н., Пушкарь О.І.*

Кременчуцький льотний коледж НАУ

м. Кременчук

## **РЕГУЛЮВАННЯ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РІЗНИХ КРАЇНАХ СВІТУ**

Економічний розвиток більшості країн світу базується на ринкових умовах господарювання, в яких важливе значення має створення і функціонування системи захисту інтересів власників та інформації щодо діяльності економічних суб'єктів, що надається зовнішнім користувачам. В системі захисту інтересів власників центральне місце займає аудиторська діяльність. Кожна країна світу має свої особливості в системі організації аудиторської діяльності, які визначають сутність та призначення аудиту, умови його регламентації і регулювання, підходи до організації і проведення аудиторських перевірок та надання аудиторських послуг.

В Україні розвиток аудиту знаходиться під наглядом держави, яка через окремі органи виконавчої влади здійснює регулювання як аудиту, так і аудиторської діяльності. З моменту свого виникнення аудит завжди перебував під пильним оком держави. Така система притаманна й більшості інших країн світу. У перші роки свого існування державне регулювання аудиту в Україні фактично здійснювалось лише через Аудиторську палату, яка згідно норм Закону України “Про аудиторську діяльність” здійснює контроль за дотриманням аудиторськими фірмами та аудиторами вимог стандартів аудиту, норм професійної

етики аудиторів, заходи із організації контролю за якістю аудиторських послуг, сертифікацію осіб, які мають намір займатися аудиторською діяльністю. Крім того Аудиторська палата веде реєстр аудиторських фірм та аудиторів, а також щорічно отримує від аудиторських фірм та аудиторів звіти про виконані ними роботи, здійснює їх аналіз та подає до Кабінету Міністрів України узагальнену інформацію про стан аудиторської діяльності в Україні [1]. Отже, саме Аудиторській палаті державою були делеговані дозвоільні, регулюючі й контролюючі функції в сфері аудиторської діяльності в Україні.

Крім Аудиторської палати в Україні діє суспільна професійна організація – Спілка аудиторів України (САУ) [3, с. 249]. Метою створення САУ є об'єднання зусиль аудиторів для захисту їх законних прав, інтересів та сприяння розвитку аудиторської професії в Україні. Крім того, від САУ як і від Уряду країни делегуються представники до складу АПУ.

Вирішення питання також потребує проблема сучасного аудитора та довіри до нього, що звичайно, пов'язано з професіоналізмом аудитора і юридичним захистом його діяльності [6, с. 60]

В економічно розвинутих країнах аудиторська діяльність має високий рівень саморегулювання. Так, у Сполучених Штатах Америки аудит орієнтований переважно на потреби акціонерів, інвесторів, кредиторів та інших зовнішніх користувачів. Регулювання аудиторської діяльності в США здійснюється професійними громадськими аудиторськими об'єднаннями, які, маючи високий рівень самостійності здійснюють підготовку аудиторів, присвоєння їм відповідної кваліфікації, виконують наглядові процедури за сумлінністю та кваліфікованістю виконання професійних обов'язків аудиторами країни.

У Великій Британії протягом 1976-1991 рр. існував Комітет з аудиторської практики (АРС), який складався з представників усіх основних професійних бухгалтерських організацій. З 1991 р. його замінила Рада з аудиторської практики (АРВ). Аудиторська діяльність у Великій Британії регулюється Положенням про стандарти аудиту, які почали розроблятися з 1979 р. і діють до цього часу.

В Республіці Болгарія зовнішній аудит проводиться Рахунковою палатою, яка підпорядкована законодавчій владі. Аудит Рахункової палати передбачає збір, аналіз та оцінку фінансової та не фінансової інформації бюджетних управлінь, перевірку ефективності керівництва бюджетними та іншими публічними засобами, оцінку бюджетної діяльності. Прерогативою виконавчої влади є внутрішній аудит, який здійснюється Міністерством фінансів через Агенцію державного внутрішнього фінансового контролю.

Жорстка система регулювання аудиторської діяльності діє в Російській Федерації. Федеральним законом “Про аудиторську діяльність” визначені найважливіші елементи регулювання в сфері аудиту: сутність та цілі аудиту, суб'єкти аудиту, їх права, обов'язки та відповідальність, критерії проведення обов'язкового аудиту тощо [2, с. 108].

Республіка Молдова відноситься до групи країн зі змішаною регламентаційною структурою аудиторської діяльності. Регулювання в сфері

аудиту в Молдові здійснюється Міністерством фінансів, при якому діє спеціальний департамент і Рада з нагляду за аудиторською діяльністю [4, с. 322]. В сфері бухгалтерського обліку та аудиту Молдови значний вплив має діяльність професійних неурядових організацій. Найбільш відомими з них є Асоціація професійних бухгалтерів та аудиторів Молдови (АСАР) та Асоціація аудиторів та аудиторських організацій Молдови (АФАМ) [4, с. 338].

В Нідерландах Закон «Про бухгалтерський облік і звітність» 1970 року вимагає представлення «правдивої і достовірної думки», що відповідає 4-й Директиві ЄС. Для дотримання цього в записці - поясненні до бухгалтерської звітності повинна бути вказана вся додаткова інформація. Рекомендується також дотримуватися міжнародних принципів бухгалтерського обліку: безперервності діяльності, послідовного застосування облікової політики, тимчасової визначеності фактів господарської діяльності, обачності, пріоритету змісту над формою [5].

Висновки: Найбільш ефективною системою регулювання аудиторської діяльності є змішана. Її ефективність ґрунтується на тому, що така система дозволяє одночасно враховувати та захищати інтереси держави, зовнішніх користувачів, а також суб'єктів аудиторської діяльності. Державне регулювання аудиту на сучасному етапі розвитку повинно в першу чергу бути направленим на підвищення якості аудиторської діяльності й достовірності аудиторських висновків. Незалежні професійні організації захищають права та інтереси своїх членів – аудиторів, а також розробляють шляхи розвитку та покращання аудиторської діяльності відповідно до законодавства.

### **Список використаних джерел**

1. Закон України “Про аудиторську діяльність” від 22.04.1993 р. № 3125-ХІІ з наступними змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – р Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
2. Миронова, О. А. Аудит: теория методология [Текст] : учеб. пособие / О. А. Миронова, М. А. Азарская. – 2-е изд., испр. – М.: Омега-Л, 2006. – 176 с.
3. Бухгалтерский учет в зарубежных странах [Текст] : Учебное пособие / под ред. проф. Ф.Ф. Бутынца. – Житомир: ЖГТУ, 2007. – 480 с.
4. Дорош, Н. І. Аудит: методология і організація [Текст] / Н. І. Дорош. – К. : Знання, КОО, 2001. – 402 с.
5. Стефанюк, І. Б. Нідерландська система фінансового контролю та її зв'язок з бюджетним процесом [Текст] / І. Б. Стефанюк, О. О. Байбакова // Фінансовий контроль. – 2006. – № 2 (31). – С. 46-49.
6. Драч, В. І. Наступний крок: забезпечення якості аудиторських послуг [Текст] / В. І. Драч // Аудитор України. – 2009. – №5/6. – С. 60-61



## ВНУТРІШНІЙ АУДИТ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ

Внутрішній аудит – це ревізії і перевірки службами самого банку, надання незалежних та об'єктивних гарантій і консультацій, спрямованих на удосконалення діяльності. На початку аудиторської перевірки аудитор варто знайомитися з інформацією, що характеризує обсяги банківської діяльності, організацію роботи, рівень кваліфікації керівників, загальну організацію внутрішнього контролю. Далі, вже в процесі самої аудиторської перевірки розглядаються ті ділянки, де можливі помилки.

Об'єктами особливої уваги внутрішнього аудитора повинні бути:

- спекулятивні кредитні операції;
- нові види кредитів;
- кредити, частка яких у кредитному портфелі зростає;
- пролонговані, прострочені та безнадійні кредити [1].

Значну увагу внутрішній аудитор повинен зосередити на проблемних кредитах. Насамперед, доцільно з'ясувати, які причини призвели до появи проблемних кредитів. Поява проблемних позик у банку викликана впливом численних факторів (рис. 1) [2].



Рис. 1. Фактори, що спричиняють появу проблемних позик у банку



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

---

---

Порушення принципів кредитування, а саме: їх цільового характеру, строковості, платності, забезпеченості та повернення кредитів спричиняють появу проблемних кредитів. Низький рівень кваліфікації працівників банку може призвести до того, що невірно буде оцінено кредитоспроможність позичальника, а, відповідно, і рейтинг кредиту. Це може стати однією із причин появи проблемної кредитної заборгованості.

Кредитування окремих категорій позичальників здійснюється на пом'якшувальних умовах. Причиною такого явища є відсутність дієвого внутрішньотехнологічного контролю за позичальником упродовж дії кредитної угоди. Кредит у банку стає проблемним якщо: заборгованість пролонговано вдруге; заборгованість реструктуризовано; заборгованість, по якій порушено графік погашення основного боргу та (або) відсотків та комісійних доходів; прострочену заборгованість списано з балансу.

Внутрішній аудитор має перевірити чи повною мірою виконані першочергові та планові заходи щодо повернення проблемної кредитної заборгованості. Якщо зустрічаються факти невиконання планів, то з'ясувати причини.

Одним з напрямків перевірки внутрішніми аудиторами кредитної діяльності є оцінка надійності системи внутрішньотехнологічного контролю за виконанням кредитних угод, визначенням проблемних позик, а також дієвості заходів, щодо подолання проблемної заборгованості. З метою визначення адекватності внутрішньотехнологічного контролю цілям і завданням розвитку кредитної діяльності внутрішній аудитор повинен:

- перевірити якість кредитного портфеля;
- встановити обґрунтованість резервів на можливі збитки від кредитної діяльності;
- оцінити раціональність прийняття заходів щодо подолання або зменшення проблемної заборгованості; перевірити робочі папери, що документують середовище контролю, систему обліку та процедури контролю кредитних операцій;
- визначити чи зберігаються кредитні документи у вогнестійкому сейфі та чи обмежений доступ до них сторонніх осіб;
- перевірити своєчасність бухгалтерського обліку, зміни категорії окремих кредитів;
- перевірити наявність журналу (реєстру) для реєстрації документів з кредитної справи, тимчасово вилучених;
- підготувати блок-схеми, анкети внутрішнього контролю та службові записи для інтерпретації найбільш важливих операцій;
- оцінити засоби внутрішнього контролю та визначити його вузькі місця;
- визначити дієвість контролю головного офісу банку за кредитною діяльністю його філій;
- встановити достатність контролю за отриманням і обліком процентного доходу [3].

Аудит позабалансових кредитних операцій (гарантій) проводиться таким чином:

- перевіряється періодичність надання банком гарантій за третіх осіб;
- здійснюється огляд правил щодо гарантійних операцій за позиками;
- перевіряється дотримання співробітниками банку повноважень на схвалення гарантійних операцій, встановленого ліміту на їх проведення та комісійної плати;
- перевіряються основні документи, що супроводжують обслуговування гарантій за позиками;
- оцінюються засоби контролю за гарантійними операціями банку;
- визначається ризик можливих максимальних збитків за наданими гарантіями банку у випадку прострочення кредиту [4].

За результатами перевірки внутрішній аудитор складає висновки або надає рекомендації, в яких висловлює власну думку щодо ефективності кредитної діяльності банку.

Отже, кінцева мета внутрішнього аудиту полягає у визначенні доцільності проведення операції; правильності документального оформлення операції; нарахування відсотків; віднесенні відсотків, що невчасно сплачені на правильні рахунки; визначенні забезпечення кредиту; своєчасність перенесення заборгованості на рахунки пролонгації, прострочення, сумнівної заборгованості; правильного віднесення кредитів до рівня кредитного ризику тощо.

Удосконалення аудиторських процедур дозволить зменшити втрати від помилок, які здійснюють працівники. Для цього необхідно повністю висвітлювати інформацію, яку досліджують внутрішні аудитори працівникам банку, заборонити видачі кредитів нецільового характеру і видавати їх лише з позикового рахунку на цільове спрямування. Встановлені підходи щодо перевірки дадуть можливість аудиторам своєчасно перевіряти дані, надавати більш достовірну та правильну інформацію, вдосконалювати свої навички завдяки висвітленню інших помилок та стажуватися.

### **Список використаних джерел**

1. Сарахман, О. М. Внутрішній аудит у банку [Текст] : навч. посібник / О. М. Сарахман, О. І. Скаско, О. Д. Вовчак, О. К. Волкова. – К.: УБС НБУ, 2015. – 239 с.
2. Кірсєв, О. І. Внутрішній аудит у комерційному банку [Текст] : Навч. посіб. / О. І. Кірсєв, Н. П. Шульга, О. С. Полетаєва. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 295 с.
3. Облік і аудит у банках [Текст] : підручник / А. М. Герасимович, Л. М. Кіндрацька, Т. В. Кривов'яз та ін.; За заг. ред. проф. А.М. Герасимовича. Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 536 с.
4. Фінансовий облік і аудит у банку [Текст] : Навч. посібник / За ред. Герасимовича А.М. – К: КНЕУ, 2010. – 543 с.



**Сусіденко Валентин**

д.е.н., професор, завідувач кафедри  
Ужгородський торговельно-економічний інститут КНТЕУ  
м. Ужгород

## **НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ**

Нормативна інформація надходить з постанов Кабінету Міністрів України, Національного банку України, наказів Міністерства фінансів України, Державного Комітету статистики України, інших міністерств та відомств. Нормативна інформація не може вступати в протиріччя з правовою інформацією. Важливим джерелом нормативної інформації щодо фінансових результатів є затверджені наказом Міністерства фінансів України План рахунків бухгалтерського обліку та Інструкція про його застосування. Серед основних документів даної групи, що містять інформацію про доходи, витрати і прибуток, треба назвати національні і міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, директиви ради Європейського Економічного Союзу, рекомендації науково-практичних конференцій.

Нормативна інформація щодо фінансових результатів діяльності підприємства за напрямками використання має на меті, перш за все, забезпечення таких функцій управління, як аналіз, контрольні прогнозування доходів, витрат та прибутку. Правова, нормативна та довідкова інформація використовується для оцінки, контролю і прогнозування відповідності фінансових результатів чинному законодавству, директивним документам, стандартам бухгалтерського обліку.

Розглянемо допоміжне нормативно-правове забезпечення щодо обліку фінансових результатів варто згрупувати наступним чином:

а) Наказ Міністерства аграрної політики «Про затвердження спеціалізованих форм реєстрів журнально-ордерної форми обліку для сільськогосподарських підприємств та методичних рекомендацій щодо їх застосування» від 4.06.2009 року № 390. Ці Методичні рекомендації спрямовані на узагальнення у реєстрах бухгалтерського обліку методом подвійного запису інформації про наявність і рух активів, капіталу, зобов'язань та факти фінансово-господарської діяльності.

б) План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій (зі змінами та доповненнями) від 30.11.1999 р. № 291 Визначений план бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [2].

в) Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку подання фінансової звітності: від 28.02.2000 р. № 419. Дана постанова визначає порядок та терміни подання фінансової звітності [5].

Також, розглянемо інші документи, що регламентують дану тематику:

1. Господарським кодексом України визначено основні засади господарювання в Україні і регулює господарські відносини, що виникають в процесі організації та здійснення господарської діяльності між суб'єктами

господарювання [14].

2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» - визначає правові засоби регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні [1].

3. Податковим кодексом передбачено, що податок на прибуток підприємств – це прямий податок, сплачуваний підприємствами з прибутку, одержаного від реалізації продукції [8].

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 16 «Витрати»[58]. Визначає методологічні принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства і її розкриття у фінансовій звітності. Використовується для визначення форми витрат та відображення її в бухгалтерському обліку [6].

Отже, розглянувши і проаналізувавши вище наведені нормативно – правові акти, можна визначити, що в цілому в Україні є сформована законодавча база, яка регулює аналіз фінансових результатів підприємства. Разом із тим нормативно-правова база не є довершеною і потребує певних коригувань та уточнень щодо визнання доходів підприємства. Це стане можливим за умови максимального наближення вітчизняних стандартів ведення обліку до міжнародних.

### **Список використаних джерел**

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 року № 996 – XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/502/96-%D0%B2%D1%80>.

2. Інструкція до застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. №291 [Текст] // Бухгалтерія. – 2001. – №52/2.

3. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. [Текст]. – К: Офіційне видавництво Верховної Ради України, 1996р. –115 с.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» Наказ Міністерства Фінансів України №318 від 31.12.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: Наказ Міністерства фінансів України від 31.01.2000. р. № 20. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>

6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток»: Наказ Міністерства фінансів України від 28.12.2000 р. №353 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0047-01>

7. Закон України «Про господарські товариства» від 19.09.1991 №1576 – XII / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/502/96-%D0%B2%D1%80>.

8. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755 – VI. Положення

(стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 № 290 [Текст] // Все про бухгалтерський облік. – 2007. – №18.



**Сусіденко Юлія**

к.е.н., доцент

Вінницького національного аграрного університету

м. Вінниця

## **ОСНОВНЕ НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

Функціонування будь-якого господарюючого суб'єкту значно залежить від нормативної бази, що регулює правові та економічні відносини підприємства з державою, з іншими підприємствами та організаціями, з трудовим колективом тощо. Тому одним із важливих питань є огляд нормативно-правової бази з обліку, аналізу і аудиту фінансових результатів господарської діяльності підприємства. Правова інформація міститься у законодавчих актах вищої юридичної сили, до яких належать закони України, що регулюють діяльність суб'єктів підприємництва у галузі фінансових, господарських та трудових відносин.

Нормативно-правове забезпечення щодо обліку фінансових результатів діяльності підприємств варто згрупувати наступним чином:

I. Загальне нормативно-правове забезпечення:

а) Конституція України. Прийнята ВР України 28.06.1996 р. Проголошені правові засади підприємницької діяльності і громадян [3].

б) Бюджетний кодекс України від 01.03.2007 р., №2456 – VI.

в) Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV із змінами та доповненнями. Цей Кодекс визначає основні засади господарювання в Україні і регулює господарські відносини, що виникають в процесі організації та здійснення господарської діяльності між суб'єктами господарювання.

г) Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 997-XII-ВР із змінами та доповненнями. Визначає правові засоби регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні [1].

д) Закон України «Про господарські товариства» від 19 вересня 1991 року прибуток товариства утворюється з надходжень від господарської діяльності після покриття матеріальних та прирівняних до них витрат на оплату праці [1]

е) Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. із змінами та доповненнями. Регулює відносини, що виникають у сфері справляння податків і

зборів, зокрема, визначає перелік податків та зборів.

є) Цивільний кодекс України від 05.04.2001 р. № 2341–III із змінами та доповненнями. Цивільним законодавством регулюються особисті немайнові відносини (цивільні відносини), засновані на юридичній рівності їх учасників.

II. Спеціальне нормативно-правове забезпечення:

а) Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. Цим Національним положенням визначаються мета, склад і принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання і розкриття її елементів. Фінансова звітність складається з: балансу (звіту про фінансовий стан), звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід), звіту про рух грошових коштів, звіту про власний капітал [4].

б) Положення (стандарт): бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: Наказ Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. № 290. Визначає принципи формування в бух. обліку інформації про доходи підприємства і її розкриття у фінансовій звітності; Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.99 № 318. Визначає принципи формування в бух. обліку інформації про доходи підприємства і її розкриття у фінансовій звітності; Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: Наказ Міністерства фінансів України від 31.01.2000. р. № 20. Це Положення (стандарт) визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про зобов'язання та її розкриття у фінансовій звітності; Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток» фінансові результати поділяються на облікові та податкові [4].

Отже, для покращення нормативно-правових актів України щодо обліку та контролю витрат і доходів підприємств необхідно такі кроки: провести повну інвентаризацію всіх нормативно-правових актів України, пов'язаних з обліком і контролем витрат та доходів з метою виявлення дублювання і неузгодження положень цих актів та неврегульованих ситуацій, організувати та щомісячно (щоквартально) оновлювати довідково-інформаційну базу підприємств з питань обліку, контролю, оподаткування, в тому числі щодо витрат і доходів, головним бухгалтерам, контролерам-ревізорам, аудиторам, науковцям, що постійно працюють з нормативно-правовими актами України, які стосуються обліку та аудиту, проводити робочі нотатки виявлених ними суперечностей та висловлювати свої висновки і пропозиції у фахових бухгалтерських виданнях.

### **Список використаних джерел**

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 року № 996 – XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/502/96-%D0%B2%D1%80>.

2. Інструкція до застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р.

№291 [Текст] // Бухгалтерія. – 2001. – №52/2.

3. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. [Текст]. – К: Офіційне видавництво Верховної Ради України, 1996 р. –115 с.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» Наказ Міністерства Фінансів України № 318 від 31.12.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tax.38044.org/UA/9892>



**Устименко Анастасія**

студентка

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Мальцевич Н.В.*

Белорусский Государственный Экономический Университет  
г. Минск, Республика Беларусь

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДЕРЕВА ЦЕЛЕЙ В ДЕКОМПОЗИЦИОННОМ АНАЛИЗЕ НА ПРЕДПРИИТИИ С ЦЕЛЬЮ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССА ПЛАНИРОВАНИЯ**

В настоящее время при процессе планирования производства специалисты сталкиваются с определенными трудностями. Ввиду отсутствия налаженных связей между производственными участками, отсутствия регламентированного процесса принятия, производства и отгрузки товаров возникают определенные проблемы при планировании производства.

Другим важным недостатком, связанным с планированием производства, является несоблюдение сроков поставки сырья, что влечет за собой изменение планов производства, снижение объемов производства и срыв поставок готовой продукции.

Необеспеченность процессов планирования специализированными программными средствами является существенной проблемой. На данный момент процесс производства планируется вручную посредством MS Excel, что исключает возможность оперативного изменения плана, своевременный контроль его исполнения.

Другой проблемой, связанной с взаимодействием планового отдела и отдела продаж является несоблюдение планового графика загрузки производства при принятии заказов. Часто принимаемые отделом продаж заказы накладываются на существующий план, что вызывает его постоянные корректировки.

В связи с имеющимися недостатками в области планирования сформируем дерево целей, призванное решить существующие проблемы для предприятия легкой промышленности, и представим его на рисунке 1.

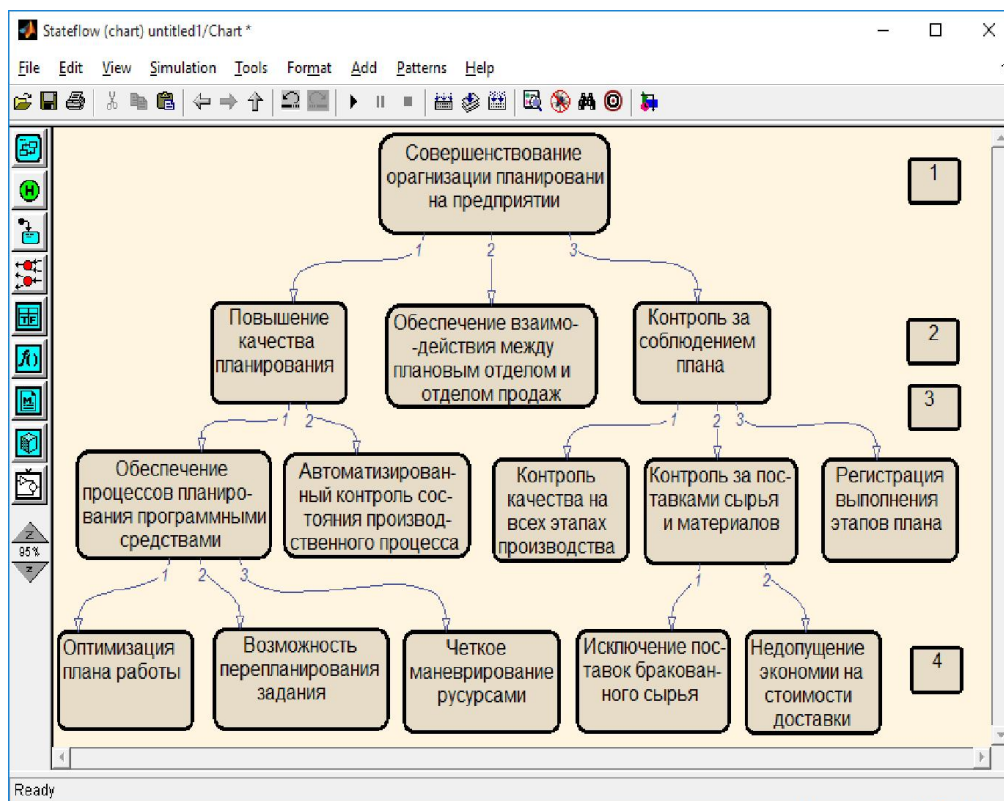


Рис. 1. Дерево целей предприятия промышленности

Для оценки различных вариантов совершенствования организации планирования будем использовать метод анализа иерархий (МАИ), считая матрицы парных сравнений (коэффициенты относительной важности) по нашей задаче заданными:

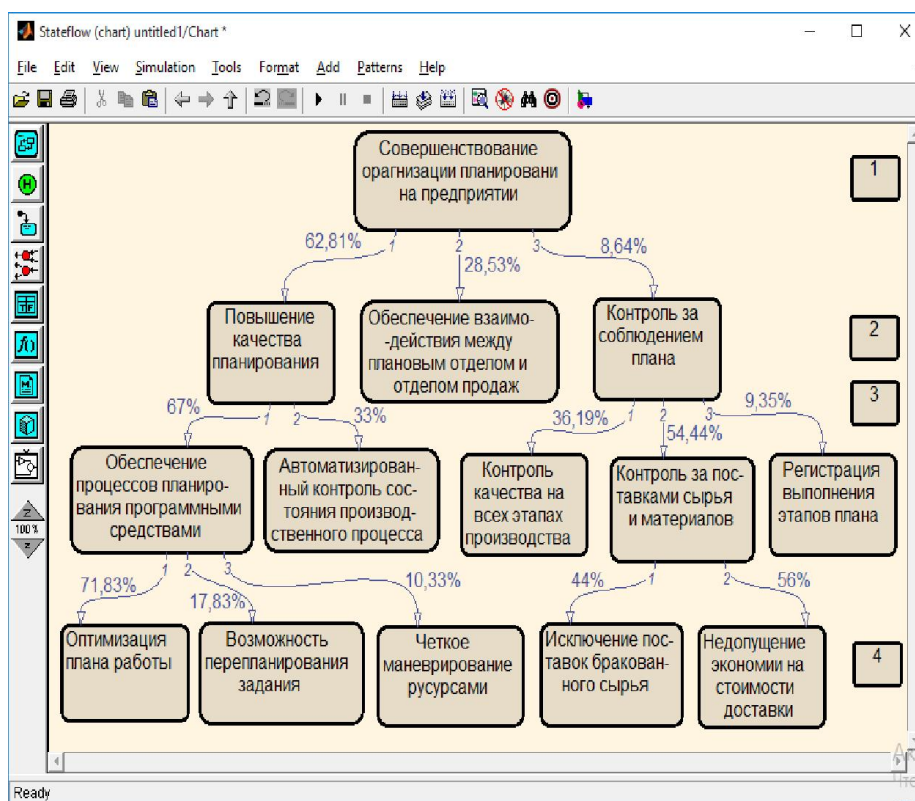
$$C_0 = \begin{pmatrix} 1 & 2 & 8 \\ \frac{1}{2} & 1 & 3 \\ \frac{1}{8} & \frac{1}{3} & 1 \end{pmatrix}, C_1 = \begin{pmatrix} 1 & 2 \\ \frac{1}{2} & 1 \end{pmatrix}, C_2 = \begin{pmatrix} 1 & \frac{4}{7} & \frac{9}{2} \\ 7 & 1 & 5 \\ \frac{2}{4} & \frac{1}{5} & 1 \end{pmatrix}, C_3 = \begin{pmatrix} 1 & 7 & 4 \\ \frac{1}{7} & 1 & 3 \\ \frac{1}{4} & \frac{1}{3} & 1 \end{pmatrix}, C_4 = \begin{pmatrix} 1 & \frac{4}{5} \\ \frac{5}{4} & 1 \end{pmatrix}.$$

На основании проведенных расчетов сформируем дерево целей с указанием количественных оценок приоритетов.

На заключительном этапе анализа выполняется синтез (линейная свертка) приоритетов на иерархии, в результате которой вычисляются приоритеты альтернативных решений относительно главной цели (таблица 1). Лучшей считается альтернатива с максимальным значением приоритета.



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



**Рис. 2. Количественные оценки приоритетов дерева целей**

*Таблица 1*

**Линейная свертка приоритетов**

Альтернатива	Приоритет относительно главной цели
Обеспечение взаимодействия между плановым отделом и отделом продаж	0,2853 или <b>28,53%</b>
Автоматизированный контроль состояния производственного процесса	0,2073 или <b>20,73%</b>
Контроль качества на всех этапах производства	0,0313 или <b>3,13%</b>
Регистрация этапов выполнения плана	0,0080 или <b>0,8%</b>
Оптимизация плана работы	0,3022 или <b>30,22%</b>
Возможность перепланирования задания	0,0750 или <b>7,5%</b>
Четкое маневрирование ресурсами	0,0435 или <b>4,35%</b>
Исключение поставок бракованного сырья, влекущего возврат	0,0207 или <b>2,07%</b>
Недопущение экономии на стоимости доставки	0,0264 или <b>2,64%</b>

В данном случае получаем максимальную оценку приоритета, равную 0,3022, по критерию «Оптимизация плана работы» как средство обеспечения процессов планирования специальными программными средствами в повышении качества планирования, что является по системе МАИ оптимальной альтернативой.

Оптимизация плана работы представляет собой мероприятия по

автоматическому форсированию работ в случае, когда время выполнения превосходит заданный срок, автоматическое перераспределение работ по срочности выполнения заказа, а не его стоимости, определение резервов времени, использование которых приведет к экономии средств. Все предложенные мероприятия должны осуществляться автоматически и корректироваться при получении новых заказов.

#### **Список использованных источников**

1. Ильин, А. И. Планирование на предприятии [Текст] : учеб. пособие / А.И. Ильин. – 9-е изд., стер / А. И. Ильин. – Минск: Новое знание; М.: ИНФРА-М, 2011. – 668 с.
2. Кукушкин, С. Н. Планирование деятельности на предприятии [Текст] : учеб. Пособие / С. Н. Кукушкин, В. Я Поздняков. – ИНФРА-М Нов. Знание, 2012. – 326 с.
3. Саати, Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий [Текст] : учебное издание / Т. Саати. – Москва: Радио и связь, 1993. – 278 с.
4. Уварова, В. И. Использование метода анализа иерархий: учебное пособие / В. И. Уваров, В. Г. Шуметов. – Орел: Орел ГТУ, 2007. – 179 с.
5. Подиновский, В. В. Введение в теорию важности критериев в многокритериальных задачах принятия решений [Текст] / В. В. Подиновский. – Москва : Физматлит, 2007. – 64 с.



**Червінська Яна**

студентка

*Науковий керівник: викладач Подік І.І.*

Ірпінський державний коледж економіки та права

м. Ірпінь

### **ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ**

Бухгалтерський облік – один з основних детекторів фінансового стану підприємства, а отже, він є надзвичайно важливим елементом економічного життя країни загалом. Тому регулювання бухгалтерського обліку вкрай необхідне для забезпечення сталого функціонування економіки країни та подальшого її зростання.

Така значущість бухгалтерського обліку продукує неабиякий інтерес до нього з боку науковців, зокрема М. Т. Білухи, О. С. Бородкіна, Ф. Ф. Бутинця, Б. І. Валусва, А. М. Герасимовича, З. В. Гуцайлюка, М. Я. Дем'яненка, Г. Г. Кірейцева, Л. М. Кіндрацької, М. В. Кужельного, А. М. Кузьмінського,

Ю. А. Кузьмінського, В. М. Костюченко, Я. Д. Крупки, С. О. Левицької, В. Г. Лінника, Л. Г. Ловінської [2]. Проте регулювання бухгалтерського обліку в Україні на сучасному етапі не можна вважати досконалим.

Існуюча система державного регулювання застаріла і не відповідає сучасним темпам розвитку, через що є частково некомпетентною і затримує розвиток підприємств. Тому у цьому вигляді нездатна продукувати кінцевий результат – своєчасну, якісну та достовірну інформацію для прийняття рішень як на рівні підприємств, так і на рівні регіонів, галузей і держави.

Головною проблемою регулювання бухгалтерського обліку є інститути регулювання. Згідно Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» у державі немає чіткого визначення суб'єкта, за яким визначена відповідальність за стан бухгалтерського обліку. Регулювання питань методології покладається на Міністерство фінансів України, яке затверджує національні положення бухгалтерського обліку, інші нормативно-правові акти щодо ведення обліку та складання фінансової звітності. На Національний банк України, Державне казначейства України покладається встановлення порядку обліку та складання фінансової звітності. У компетенцію міністерств та інших центральних органів виконавчої влади віднесена розробка на базі національних положень бухгалтерського обліку методичних рекомендацій щодо їх застосування. Таке розмежування відповідальності за здійсненими повноваженнями приводить до неузгодженості трактування певних норм та положень чи спотворення подання інформації взагалі.

Наступною проблемою є неврахування, в повній мірі, досвіду професійних бухгалтерських організацій. Хоча вони й беруть певну участь в регулюванні бухгалтерського обліку, все ж їх співпраці з регуляторним органом не вистачає чіткості і правового визнання [1]. Це спричиняє відсутність взаємно узгодженого регулювання як з боку держави, так і з боку професійних бухгалтерських організацій, тобто призводить до негативних тенденцій в розвитку регулювання бухгалтерського обліку суб'єктів господарювання.

Також проблемою регулювання бухгалтерського обліку є підготовка бухгалтерських кадрів, що проявляється у невідповідності ведення обліку сучасним вимогам, так як в умовах постійного розвитку необхідне постійне покращення навичок спеціалістів. Це призводить до виникнення розриву між теоретичною підготовкою в вузах і вимогами реального підприємства щодо кваліфікації бухгалтера, а також з'являється невідповідність та відхилення від міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Отже, є значне коло проблем в галузі бухгалтерського обліку в Україні. Вирішення цих проблем допоможе вдосконалити систему державного регулювання та реформування бухгалтерського обліку, міжнародних стандартів та потреб користувачів, в системі прийняття рішень, що буде позитивною зміною для бухгалтерського обліку загалом.

**Список використаних джерел**

1. Гаджа, Т. В. Деякі проблемні питання регулювання бухгалтерського обліку в Україні [Електронний ресурс] / Т. В. Гаджа. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/5\\_SWMN\\_2011/Economics/7\\_79835.doc.htm](http://www.rusnauka.com/5_SWMN_2011/Economics/7_79835.doc.htm)
2. Сучасний стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://diplomukr.com.ua/raboti/20592?Mod=dissertations>



**НАУКОВЕ ВИДАННЯ**

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ  
В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ**

Матеріали  
Всеукраїнської науково-практичної  
конференції

6-7 квітня 2017 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 20.04.2017 р.  
Формат 60x90/16. Папір офсетний. Гарнітура Garamond. Умовн. друк. арк. 16,27.  
Тираж 300. Замовлення № 4/3.

---