2020

Всеукраїнська науково - практична конференція здобувачів вищої освіти та молодих учених

«Фінансово-економічні механізми розвитку підприємництва: теоретичний та практичний аспекти»

19 – 20 листопада 2020 р.

ЧАСТИНА 1
Секції 1,2

Національна металургійна академія України
Кафедра фінансів
20.11.2020

Інститут модернізації змісту освіти

Національна металургійна академія України

Українська інженерно-педагогічна академія

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Львівський національний аграрний університет

Збірник тез

за матеріалами Всеукраїнської науково - практичної конференції здобувачів вищої освіти та молодих учених

«Фінансово-економічні механізми розвитку підприємництва: теоретичний та практичний аспекти»

19-20 листопада 2020 р.

м. Дніпро

Лист МОН України від 20.01.2020 №22.1/10-143

УДК 330.111.66:316.422
Фінансово-економічні механізми розвитку підприємництва: теоретичний та практичний аспекти: Збірник те за матеріалами Всеукраїнської науково - практичної конференції здобувачів вищої освіти та молодих учених (19 – 20 листопада 2020 р.). Частина 1. – Дніпро: НМетАУ, 2020. – 308 с.

У збірнику містяться матеріали доповідей Всеукраїнської науково – практичної конференції здобувачів вищої освіти та молодих учених «Фінансово-економічні механізми розвитку підприємництва: теоретичний та практичний аспекти» (19 – 20 листопада 2020 р.). Для науковців, викладачів, фахівців-практиків, студентів економічних спеціальностей

Програмний комітет конференції:

Ковальчук К.Ф., д.е.н., професор, декан факультету економіки та менеджменту Національної металургійної академії України

Прохорова В.В., д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання Української інженерно-педагогічної академії

Журавльова Т.О., к.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Одеського національного університету імені І.І.Мечникова

Грицина О.В., к.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Львівського національного аграрного університету

Сокиринська І.Г., к.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів Національної металургійної академії України

Божанова О.В., к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів Національної металургійної академії України

Аберніхіна І.Г., к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів Національної металургійної академії України

Мушникова С.А., к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів Національної металургійної академії України

За додержання норм авторського права, достовірність наведених фактичних даних, посилань на джерела, імена та назви несе відповідальність автор матеріалів.

© Національна металургійна академія України, 2020

СЕКЦІЯ 1

ТЕОРЕТИКО – МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ УМОВАХ

Баталія С.С. Трансформація туристичних трендів в умовах глобалізації ……. 10
Богданович С.Г., Пшенична М.В. Напрями забезпечення ефективного функціонування вітчизняної фінансової системи …….. 13
Бутенко В.В., Бондарчук О.О. Процентна політика національного банку України та оцінка її ефективності …….. 15
Бутенко В.В. Костякова М.Є. Платіжний баланс як інструмент валютного регулювання …….. 17
Бутенко В.В., Перетятько В.О. Фінансовий розвиток місцевих бюджетів в умовах децентралізації ……. 19
Вашай Ю.В., Осипенко К.О. Економічні аспекти проживання етнічних мігрантів:чинники та наслідки …… 21
Горобец П.Д. Трансформация человеческого капитала в современном мире … 23
Горошко Д. В., Петракович А. В. Особенности циклов денежных потоков в сельскохозяйственных организациях …….. 26
Грубінка І.І. Деякі аспекти впливу пандемії COVID-19 на світову економічну систему ……... 28
Демух С. А., научный руководитель: Малаш Н. И. Современный менеджмент: технология или искусство …… 30
Дига А. В., Єлісеєв О. М., Гращенко І. С. Сучасний стан та потреба інклюзивного розвитку в Україні …… 32
Дрозд Ж. П., научный руководитель: Протасова Н.Я. Теоретико-методологические основы развития социально-экономических систем в трансформационных условиях …… 34
Козловская Е.Е., Киевич А.В., Особенности местных бюджетов республики Беларусь ……. 37
Корінь М.В., Кузнецов Є.М., Кузнецов В.Є., Розвиток локалізованих виробництв як основа забезпечення технологічної модернізації залізничного транспорту України …….. 40
Коробова Н.М., Современные подходы к понятию «денежный поток» ……. 42
Kudria Ya.V. Theoretical fundamentals of management of the formation and implementation of the policy of economic development in industrial enterprise ….. 45
Леонідов І.Л. Власність та привласнення інтелектуального продукту: критерії впливу факторів мотивів …… 47
Лесько В.В., Поліщук О.Ю. Відтік іноземних інвестицій з України …… 49
Летуча О.В., Терентьєв В.Г., Корж А.Д. Теоретико-методологічні засади розвитку соціально-трудових відносин в умовах глобалізації ……. 51
Матвієнко А.Ю. Управління збутовою діяльністю підприємства …….. 53
Мединська Т.І. Піраміда соціальної відповідальності бізнесу за В.І. Сперанським та модель А. Керрола: порівняльна характеристика ……. 57
Моравська А.О., Бєлєнкова О. Ю. Конкурентоспроможність підприємства в 58

умовах вільного ринку …….
Нежива М.О. Економічна безпека держави: облік, аналіз та аудит …… 61
Несторишен І.В., Бережнюк І.Г., Нагорічна О.С., Інституціональні трансформації митних адміністрацій за даними WCO ……. 63
Однорог А.І., Леонідов І.Л. Поглиблення нафтопереробки як фактор підвищення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних НПЗ …….. 66
Пелех О.Б. Економічний розвиток: теорії поляризації ……. 68
Подопригора А.В.,Кучеркова С.О. Значення та функції психології в управлінні організаціями ……. 70
Секірож Я. Ресурсний вплив на інноваційне забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств ……. 72
Сировицька А.Г. Сутність організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства …… 74
*Стоєва Т.С., Трусова Н.В.*Фінансова стійкість підприємств …… 76
Тохтамиш Т.О. Роль державно-приватного партнерства в реалізації політики розвитку паркувального простору великого міста …… 79
Узлова Д. И., Малаш Н. И. Венчурное предпринимательство ……. 81
Цеханович В.Б. Трансформаційні зміни у єврорегіональному та транскордонному співробітництві України та ЕС ……. 83
Черненко В.В., Васильєва О.О. Вплив здоров'я населення на розвиток трудового потенціалу …… 85
Чобіток В. І., Пашкова Ю.О., Сластьяникова К.І. Ефективність підвищення рівня інтелектуалізації роботи працівників …… 88
Чубарь О.Г., Огородник В.О. Активізація діяльності регіональних банківських установ …….. 90
Шавлак М. А. Дисфункції ринку земель в Україні …… 91
Шемосюк А.А. Факторне середовище підприємства м’ясопереробної продукції …… 93
Юхман Я. В. Сенс інновінгу в процесі управління вітчизняними промисловими підприємствами …….. 95

СЕКЦІЯ 2

СУЧАСНІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ, УСТАНОВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ

Аванесова Н.Е., Сергієнко Ю.І. Процесні аспекти формування та реконфігурації стратегічної безпеки підприємства …….. 97
Антонець А.В., науковий керівник: Сокиринська І.Г. Інвестиційна привабливість підприємства та підходи до її оцінки …… 99
Баканова М. А. Банківське кредитування та його роль у діяльності комерційних банків …… 102
Беженар І.М., Скиба Г.І. Розвиток суб’єктів сільськогосподарського підприємництва ……. 104
Белікова Т.В. Реформування законодавства у сфері фінансової санації та 108

банкрутства боржника ……..
Бершадський А.О., науковий керівник: Машта Н.О. Побудова системи управління конкурентоздантістю підприємства …… 111
Божанова О.В., Лисенко М.Г. Теоретичні аспекти управління інвестиційною діяльністю підприємства …….. 112
Булик О.Б., Сенейко Н.І. Експортні перспективи вітчизняної продукції птахівництва …… 115
Вальчишина В. І., Іщук Л. І. Екологічний податок як ефективний інструмент впливу на рівень забруднення атмосферного повітря підприємствами …….. 117
Васюк А.Г. Документооборот и отчетность по операциям с ценными бумагами …… 120
Величко Л.Ю. Формування конкурентних переваг підприємств АПВ…..…….. 122
Виногоров Г.Г. Внедрение в субъектах хозяйствования республики Беларусь и Украины публичной нефинансовой отчетности …… 124
Волкова О.В. Возможности использования электронных денег в республике Беларусь …… 127
Волкова О.В. Управление денежными потоками организации …… 129
Гаевская Н. М. научный руководитель: Макарецкая Т. Д. Финансово-экономическая безопасность предприятия: направления обеспечения в условиях развития цифровой экономики ……... 132
Глінченко Т.І., Зелінська А.М. Особливості функціонування українського ринку хліба та хлібобулочної продукції …… 135
Головко К.С. науковий керівник: Аберніхіна І.Г. Аналіз джерел фінансування діяльності ДП «ВО ПМЗ ІМ. О.М.Макарова» ……... 137
Гончар Д.С., науковий керівник: Гірняк О.М. Техніко-економічне обгрунтування інноваційного проєкту організування дільниці шовкотрафаретного друку …….. 141
Греченко Р. І.,Трусова Н.В. Недоліки фінансової санації підприємств України. 144
Григор'єва О.О.,Пшенична М.В. Сучасні форми фінансування установ бюджетної сфери …….. 146
Гришанович А.А., научный руководитель: Петракович А.В. Особенности обязательного страхования сельскохозяйственных животных в республике Беларусь …… 148
Гуменюк І. М., Гуменюк Д.М. Інформаційно-аналітичне забезпечення економічної безпеки суб'єктів підприємницької діяльності: стан та перспективи розвитку …….. 150
Довбня С.Б., Душина А.В. Обгрунтування структури перспективи «ФІНАНСИ» у збалансованій системі показників …… 153
Довыденко О.Г. Формирование и развитие АПК в условиях рыночной экономики …… 155
Душина Л.М., Овсянников В.В. Модернізація коксохімічних підприємств …… 157
Єльцова Ю.Ю., Трусова Н.В. Антикризове управління фінансовою безпекою підприємства …… 159
Жидовська Н.М., Галац В.О. MONOBANK як перспективна інновація на 161

ринку банківських послуг в Україні ……...
Жуковська В. М., Грудняк О. В. Розробка конкурентної стратегії підприємства 164
Заїць Д. В., Міняйло В. П. Фінансовий план підприємств …… 166
Закревська Л.М. Сучасний стан кондитерської промисловості України …… 167
Залуцька Х. Я. Поділ диверсифікованого підприємства на бізнес одиниці: переваги, недоліки і шляхи їх вирішення ……... 169
Каменчукова Д.О., Абрамович Э.В. Проблемы, ошибки и пути их решения при составлении бизнес-плана развития коммерческой организации …… 171
Клімова А.О., Чкан І.О. Захист прав боржників при виникненні простроченої заборгованості ……... 174
Ковпак Ю.В., науковий керівник: Короленко Р.В. Шляхи глобалізації фінансового ринку …… 176
Колєдіна К. О. Теоретичні засади формування конкурентоспроможності підприємства ……. 178
Колодій А.В., Грицина О.В. Грошова маса України: стан та тенденції зміни … 180
Короленко О.Н. Особенность агрохимического обслуживания сельскохозяйственных организаций в республике Беларусь ……... 183
Костецький М.С., Жуковська В. М. Працевлаштування режисера монтажу на ринку США та Канади …….. 187
Котова Е.А. Судебно-бухгалтерская экспертиза: сущность и отличительные признаки …….. 188
Кузьмичук В.В. Социальная защита населения и перспективы ее развития в республике Беларусь …… 191
Кучма Д. О., Степанова А. А. Українські реалії державної підтримки експортної діяльності вітчизняних підприємств під час пандемії COVID-19…. 194
Лещух І.В. Фіскальні делікти як складова тіньової економіки у секторі фінансових послуг …… 197
Лирьова Н. К., Кононенко Я. В. Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства …… 200
Литвиненко О.І., науковий керівник – Аберніхіна І.Г. Сутність прибутку ……. 202
Литвиненко Яна, науковий керівник: Сокиринська І.Г. Додана вартість: сутність та необхідність застосування показника ……. 205
Мазурова І.В., Захарова Н.Ю. Напрями державної підтримки сільськогосподарських підприємств України …… 208
Мазурова І.В., Чкан І.О. Діяльність небанківських фінансових установ в умовах карантинних обмежень …… 211
Мальченко М.Ю. Трусова Н.В. Санація як спосіб відновлення платоспроможності боржника ……. 213
Мамонтов О.О. Основні методи оцінки та механізми забезпечення економічної безпеки суб’єктів підприємництва …… 215
Маніло А.О., Захарова Н.Ю. Експортні операції як елемент зовнішньоекономічної діяльності підприємств аграрної сфери економіки …… 217
Матвійчук Т.С. Пойта І.О. Методи управління маркетинговою діяльністю …. 220
Махрачева А.Д., научный руководитель – Волкова О.В. Собственные 222

источники формирования финансовых ресурсов организаций ……
Мироненко М.А., Король Р.М. Функціонування та розвиток науково-дослідної установи державної форми власності в умовах пандемії COVID-19 …….. 224
Мойсюк Н.В., О. В. Волкова Роль заемного капитала на предприятии ……... 227
Наумович А.А., Макарецкая Т.Д. Логистическая концепция JUST IN TIME как инновационный метод решения финансово-экономических проблем предприятия ……... 229
Nikola S.O. Main problems and prospects of development of financial relations of enterprises in Ukraine ……. 232
Образок Д., науковий керівник: Сокиринська І.Г. Тривалість фінансового та операційного циклу підприємства як критерій управління ……. 235
Пастушенко Д.С., Федосенко Л.В. К вопросу ипотечного кредитования …….. 237
Пашинська В.А., Муляр О.С., Берташ Б.М. Товарний асортимент: основні засади управління ……. 240
Педько А.Б. Ковалець А.В. Оцінка ефективності експортної діяльності підприємства …….. 242
Подобедова Е.В., Федосенко Л.В. Проблемы и пути улучшения организации работы банка с проблемными кредитами ……... 244
Рубай О.В. Управління бюджетними ресурсами органами державного казначейства …….. 247
Сабліна Н.В. Методичні аспекти стратегічного фінансового контролінгу на підприємстві …… 250
Севастьянов О. Є., Бічук Д. А., науковий керівник: Обруч Г.В. Сучасний стан розвитку АТ «УКРЗАЛІЗНИЦЯ» як ключового гравця ринку залізничних перевезень в Україні ……. 252
Семенова Т.В., Балаш Д.Р. Оцінка конкурентоспроможності ресурсного потенціалу металургійних підприємств ……. 254
Сенько В. В., Гринькевич В. М. Пріоритети формування системи забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства …….. 257
Сіра Е.А. Гостинність як індустрія …….. 260
Содома Р. І., Хірівський Р. П. Сучасний механізм інвестування – міжнародні аграрні розписки ……... 261
Соц М. Я., Галкина М. Н. Контроль и аудит, проблемы их функционирования в республике Беларусь …….. 263
Стахів С. Ф. Оподаткування діяльності суб’єктів малого, середнього та великого підприємництва …… 266
Сяська О. В. Роль фінансового менеджменту в управлінні підприємством ….. 268
Толстокор М.Ю., Лишенко М.О. Класифікаційні ознаки товарного асортименту підприємства …….. 270
Трофимов А.В., Федосенко Л.В. Трансформация банковского бизнеса в условиях перехода к цифровой экономике …… 273
Хилькович К. М., Макарецкая Т. Д. Финансово-экономические проблемы туристических фирм республики Беларусь …… 276
Хомин І. П. Попит-пропозиція на ринку в контексті регулювання розвитку 279

підприємств: теоретичний аспект ……...
Челогаева А.С., Макарецкая Т.Д. Адаптация организаций к условиям неустойчивой внешней среды …… 282
Чукіна К.Ю., Захарова Н.Ю. Формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств …….. 284
Шевченко Н. В. Огірко О.І. Особливості визначення рівня інтелектуального капіталу підприємства …… 286
Шумак Л.В. Сучасні фінансово-економічні проблеми функціонування та розвитку проектних підприємств у будівництві …….. 288
Щебликіна В.М., Захарова Н.Ю. Поняття та особливості використання аграрних розписок …… 291
Юрченко І.М., Ясіновська І.Ф. Вплив пандемії *COVID-19* на розвиток підприємств малого та середнього бізнесу в Україні …… 294
Яковец А. Ю., научный руководитель – С. А. Данилкова. Зарубежный опыт развития форм и систем оплаты труда …… 296
Клименко К. Інноваційний розвиток чи неоіндустріальна модернізація? ……... 299
Шелест Т.М. Ефективне управління кадровим потенціалом з метою інноваційного розвитку вітчизняних підприємств …… 301
Шкуренко О.В. Конвергенція як основа розвитку інноваційного співробітництва в умовах циркулярної економіки …… 302
Щуров І.В. Енергетична безпека як елемент внутрішньої безпеки держави…... 304
Зайцева А.С. Бліц-масштабування як стратегія активізації та управління надзвичайно швидким зростанням підприємств ……... 306

СЕКЦІЯ 1

ТЕОРЕТИКО – МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ УМОВАХ

Баталія С.С., студент
Державний університет економіки і технологій
bataliya13@gmail.com

ТРАНСФОРМАЦІЯ ТУРИСТИЧНИХ ТРЕНДІВ В УМОВАХ СЛОУБАЛІЗАЦІЇ

З настанням нового десятиліття у світовій економіці відбувається перехід від всеосяжної глобалізації до більш стриманої повільної стабілізації. Більш того, реалії сьогодення свідчать про посилення напруги між націоналізмом і глобалізацією, що стане однією з найбільш визначальних тенденцій на порозі наступного десятиліття. Економічний егоїзм національних економік буде запорукою розвитку в умовах слоубалізації [1].

Широке впровадження в господарський обіг інноваційних продуктів і технологій стало ключовим фактором економічного зростання і поліпшення якості життя у 2015 році. Основними і найбільш популярними видами туризму у 2015 році були визнані наступні:

- культурний або екскурсійний туризм, який охоплює собою відвідування історичних, культурних або географічних визначних пам'яток. Культурний туризм можна поділити на екскурсійний, музейний і науковий;
- рекреаційний і лікувально-оздоровчий туризм - має на увазі поїздки в центри морського, гірського відпочинку або в місця з екологічно чистою і красивою природою для відпочинку і відновлення духовних і фізичних сил, чи перебування в санаторно-курортних, бальнеологічних та інших центрах з метою проходження лікувально- оздоровчого курсу;
- релігійний туризм - оснований на релігійних потребах людей різних конфесій. Релігійний туризм можна назвати найдавнішим видом, тому що його коріння сягає в незапам'ятні часи. Він має дві основні різновиди: паломницький туризм і релігійний туризм екскурсійно-пізнавальної спрямованості.

Трендами світового туризму 2015 р. стали:

1) діловий (корпоративний або бізнес-туризм);
2) навчальний (освітній) туризм;
3) подієвий туризм;
4) екотуризм;
5) агротуризм;
6) активний і екстремальний туризм;
7) екзотичний або пригодницький туризм;
8) нові види культурно-екскурсійного туризму;
9) хобі-туризм;
10) шопінг туризм;
11) таймшер;
12) комбіновані тури.

Трансформація глобальних та локальних економічних систем призвела до зміни центрів тяжіння туристичних пріоритетів світу. Туризм наразі набуває властивостей ключової рушійної силу соціально-економічного прогресу. Як показують дослідження [3], сучасні тенденції туризму характеризуються значним впливом науково-технічного прогресу, наслідків четвертої промислової революції, інформатизації і мережевого характеру сучасного суспільства. Тренди туризму на 2019 рік представляють результат впливу трансформації економічних систем [4]:

1) мисливці за враженнями;
2) без путівника;

3) подорожі з користю;
4) технології спрощення;
5) короткі подорожі;
6) увага до оточуючих;
7) увага до екології;
8) нові горизонти;
9) сільський туризм;
10) он-лайн туризм.

Як показали дослідження [4], все більш актуальним трендом стануть подорожі заради вражень. Питання «Чим зайнятися?» стає практично таким же важливим, як і «Куди поїхати?». Трансформація економічних систем призвела до зміни приорітерів туризму: спостерігається тяжіння до коротких подорожей, поєднання ділового туризму та відпочинку, розвиток он-лайн туризму. Дослідження, проведені виданням Lonely Planet [5], показують, що все більше людей відмовляється від відпочинку на лоні дикої природи на користь знайомства з мистецтвом та історією міст, селом і цілих регіонів (табл. 1).

Таблиця 1 - Топ-10 найкращих напрямків для відвідування за 2019 рік

Країна (туристичний напрям)	Критерії якості туристичних напрямків
Південна долина Нілу в Єгипті	– круїзи по Нілу; – першокласна інфраструктура; – відвідування історичних і архітектурних пам'яток
Польське місто Лодзь	– постіндустріальне місто; – культурні, торгові та розважальні зони
Національний парк Грейт Смокі Маунтінс в США	– природний об'єкт Всесвітньої спадщини ЮНЕСКО; – знаменита стежку Offload Tops Trail
Мальдіви, місто Х'юстон (США), Аргентина, Бангладеш, Албанія, Еквадор і Словенія	– культура; – архітектура; – гостинність; – інфраструктура

Джерело: складено автором на основі [5]

Звичні путівники поступаються місцем актуальному контенту, який легко поміститься в новинних стрічках мандрівників. Дослідниками [6] виділяється декілька чинників швидкого розвитку туризму, серед яких економічні, соціальні, політико-правові, природно-географічні, демографічні.

Свої припущення про тенденції туризму в 2019 році раніше висловили представники порталу Booking.com. На їхню думку, до основних трендів можна віднести зростання популярності мобільних додатків для організації подорожей, навчальні поїздки, дослідження маловідомих куточків нашої планети. Багато туристів зацікавлені в цифрових туристичних гідах та інших технологічних інноваціях у сфері подорожей, які допоможуть зробити враження від поїздки унікальними.

Отже, проведене дослідження указує на те, що основними тенденціями сучасного етапу розвитку туризму є розуміння того, що:

– турист, мандрівник з його уподобаннями, бажаннями пошуку нових вражень і задоволення потреб у самореалізації, саморозвитку, гармонізації і відпочинку – є ядром туристичної системи;

– умовою розвитку туристичної індустрії є не лише виявлення основних потреб і уподобань туристів, але і, прогнозуючи тренди, маркетинговими інструментами формувати такі потреби і уподобання;

– товаром на ринку туристичних послуг стає не лише туристичний продукт, згідно розуміння класичної теорії туризму, а й географічна територія, яка позиціонується як туристична дестинація;

– актуалізується потреба в комплексному системному підході до формування належного іміджу туристичної території, створення і просування на ринку бренду туристичної дестинації;

– пріоритетним напрямком державної (регіональної) політики розвитку туризму є просування туристичної дестинації засобами брендингу.

Отже, можна виокремити ключові чинники розвитку туризму в умовах трансформації:

- науково-технічна революція, яка забезпечила новий рівень розвитку продуктивних сил, що дозволяє підвищити і доходи населення, а також вивільнити значні трудові ресурси для сфери послуг;
- зростання культури і рівня освіти населення, зростання його обізнаність і вимогливість, які проявляються в прагненні не тільки відпочити, а й пізнати навколишній світ;
- мінімізація формальностей при перетині кордону, особливо в країнах ЄС, збільшення міжнародних ділових контактів;
- активна урбанізація, зростання міст і кількості міського населення, що змушує людей шукати можливість відновити моральні і фізичні сили, збільшення тривалості відпусток;
- постійне розширення кола доступних для відвідування природних, культурно-історичних та інших об'єктів;
- пізні шлюби, середній термін яких у високорозвинених країнах сягає 30 і більше років, невелика кількість дітей, що дозволяє акумулювати вільний час і розпоряджатися ним на свій розсуд;
- збільшення тривалості життя і кількості осіб пенсійного віку, які мають достатньо коштів для міжнародних мандрівок (в першу чергу, це стосується високорозвинених країн).

Отже, застосування інновацій у туристичній сфері має бути спрямоване на формування нового туристичного продукту, надання унікальних туристичних послуг, застосування нових маркетингових підходів, із використанням новітньої техніки та IT технології, що підвищують конкурентоспроможність туристичного продукту на національному та міжнародному ринках, що призведе до появи нових видів туризму. Так, найбільшу увагу слід приділити продуктовим, технологічним, маркетинговим, організаційним, управлінським та сервісним інноваціям.

Список використаної літератури

1. Slowbalisation. The Economist / The Economist Newspaper and The Economist Group // The Economist Newspaper Ltd, - 2019, pp. 11.

2. Ковешніков В. С. Інноваційні види туризму / В. С. Ковешніков, О. С. Ліфіренко, Н. М. Стукальська // Інвестиції: практика та досвід. - 2016. - № 4. - С. 38-44.

3. Гайворонська І.В. Сучасні тенденції та новітні тренди розвитку туризму / І.В. Гайворонська // Причорноморські економічні студії. – 2019. – Вип. 37. – С. 126-132.

4. Туризм в 2019 году: новые тенденции развития. [Електронний ресурс] Режим доступу: http://agroportal.ua/publishing/v-doroge-s/ turizm-2019-godu-novye-tendentsii-razvitiya/

5. Туристические тенденции 2019 года. [Електронний ресурс] Режим доступу: https://www.nakanikuly.ua/news/turisticheskie-tendencii-2019-goda

6. Богомазова И.В., Яковенко О.В. Рынок международного туризма: состояние и тенденции развития. Научный результат. Технологии бизнеса и сервиса. 2016. № 2 (8). С. 7-14.

Богданович С.Г.
магістрант
к.е.н. Пшенична М.В.
Новокаховський гуманітарний інститут
ВНЗ «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»
cneg9080@gmail.com

НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ

Сьогодні вітчизняна фінансова система, як складова державного організму, характеризується наявністю багатьох проблем, які поглиблюють економічну нестабільність та соціальні конфлікти до яких приєдналася політична нестабільність, гальмування економічних, фінансово-кредитних, правових та суспільних реформ. Фінансова система, як невід'ємна складова економіки та продукт історичного розвитку суспільства, зазнає постійних перевтілень та удосконалень. Система України за останні роки також зазнала істотних змін, проте багато аспектів потребує чіткої правової та адміністративної основи управління податково-бюджетною сферою. Отже, актуальним питанням є дослідження структури фінансової системи.

Фінансова система - сукупність різноманітних видів фондів фінансових ресурсів, які є у розпорядженні держави. Вона складається із внутрішньої будови та організаційної структури. Внутрішня будова складається із сфер та ланок, і представлена такими складовими: державні фінанси, фінанси суб'єктів господарювання, міжнародні фінанси та фінансовий ринок (забезпечуюча сфера).

До складу організаційної структури входять органи бюджетного управління, контрольно-регулюючі, фінансові інститути та цільові фонди [1, с.16]. Фінансова система повинна бути гнучка, динамічна, саморегульована. Держава повинна знайти оптимальний підхід до реструктуризації, керувати розвитком і забезпечувати стабільність всієї системи.

Країни з розвиненішими фінансовими системами мають вищі темпи економічного зростання, оскільки між рівнем їх розвитку та інтенсивністю економічного розвитку країн є тісний зв'язок. Фінансові системи допомагають мобілізувати заощадження, розподіляють інвестиційні ресурси, забезпечують страхування, розподіл та диверсифікацію ризиків, сприяють посиленню корпоративного контролю в країні. через фінансові системи збирають і обробляють інформацію про інвесторів, інвестиційні проекти. це дає змогу ефективно розподіляти кошти, здійснювати нагляд і корпоративний контроль за розподіленими коштами.

На розвиток фінансової системи впливає чимало факторів, які потрібно вирішувати, щоб не допустити застою і кризових явищ. По-перше, налагодити функціонування грошової, кредитної, банківської систем. По-друге, всі сфери фінансів і їх ланок, діяльність органів та інститутів, які функціонують в сфері фінансів необхідно вдосконалити. Стратегія і тактика реформування фінансів має полягати у поступовій реструктуризації, яка передбачатиме подальшу трансформацію [2, с.10].

Через фінансову систему відбувається перерозподіл фондів грошових коштів, що обслуговують економічні відносини в країні, починаючи від створення валового внутрішнього продукту і закінчуючи економічними відносинами підприємств і населення. Варто зазначити, що фінансова система України потребує кардинальних змін, оскільки

особливості її функціонування не відповідають загальноприйнятим цивілізованим нормам і стандартам.

Нині ситуація ускладнюється різким зростанням цін на товари і послуги, видачею заборгованості населенню, що стало причиною чергової інфляції. Високе зростання цін - феномен, що властивий багатьом країнам у період економічних і політичних ускладнень. Негативним явищем є відсутність чіткої політики вищих органів влади, складна політична ситуація, зміна керуючих та посадових осіб. Тому сьогодні одним із найболючіших питань є пошук шляхів збалансування фінансової системи.

За рахунок неефективної роботи фінансової системи в сучасних умовах відбувається неповне акумулювання фінансових ресурсів та нераціональний їх перерозподіл між різними сферами. В результаті цього гальмуються надходження інвестицій в країну, адже саме вони необхідні для сталого економічного розвитку та стабільного функціонування держави.

Фінансова політика держави виступає одним із ключових напрямків державного регулювання економіки і покликана забезпечити фінансування різноманітних сфер діяльності органів управління та їх підрозділів, стимулювання та підтримку стратегічно важливих галузей та комплексів національної економіки, реалізацію процесу структурної трансформації системи національного господарства з метою синхронізації її розвитку у відповідності до загальносвітових тенденцій. При цьому інструменти фінансової політики, які знаходяться в компетенції державних органів влади, мають не тільки різну силу та вектори впливу, але й відрізняються за часом дії та рівнем очікуваних результатів в тій чи іншій сфері економіки.

Реалізація фінансової політики забезпечується через фінансову систему держави, яка відіграє надзвичайно важливу роль у розвитку суспільства. Її подальша оптимізація передбачає вирішення таких завдань:

- формування, концентрація й оптимальне розміщення фінансових ресурсів, достатніх для виробництва певного обсягу національного продукту;
- забезпечення максимальної ефективності використання наявних фінансових ресурсів, тобто максимізація обсягів виробленого національного продукту;
- установлення оптимальних пропорцій розподілу і перерозподілу національного продукту для повного забезпечення потреб громадян, підприємств і держави;
- усебічне сприяння залученню всіх тимчасово вільних коштів юридичних і фізичних осіб через інституції фінансового ринку на інвестиції в економіку;
- формування страхових фондів із метою хеджування різноманітних ризиків і відшкодування втрат фінансових ресурсів і доходів;
- забезпечення впливу фінансів на регулювання пропорцій соціально-економічного розвитку, на макроекономічну стабілізацію й економічне зростання [3, с.52.

Найбільшої ефективності фінансова система держави досягає тоді, коли відлагоджена та законодавчо закріплена діяльність кожної її ланки. На розвиток фінансової системи впливає безліч факторів, які потрібно враховувати з метою недопущення застою і кризових явищ. у цьому зв’язку необхідно налагоджувати та вдосконалювати механізми реалізації фіскальної, грошової і кредитної політик з метою забезпечення належного функціонування вітчизняної фінансово-кредитної системи. водночас стратегія і тактика реформування фінансової системи повинна полягати у поступовій реструктуризації, яка передбачатиме подальшу трансформацію фінансів.

В сучасних умовах існує об’єктивна потреба у ефективній реалізації програми фінансового оздоровлення держави, розробці ряду стабілізаційних заходів щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи. Це вимагає прийняття низки відповідних законів,

здійснення практичних заходів та розробки науково обґрунтованих критеріїв функціонування фінансової системи держави з метою мінімізації можливих збитків від подальших фінансових криз для вітчизняної економіки.

Список використаної літератури

1. Юрій Е.О. Фінанси : навч. посібник. Чернівці: БДФА, 2006. 138с.
2. Луніна О. Проблеми і перспективи розвитку системи державних фінансів в Україні. Фінанси України. 2018. №2. С. 3-12.
3. Тарасова О.В. Проблеми ефективності функціонування фінансової системи. Економіка харчової промисловості.. 2017. Т.9. С. 51-55.

Бутенко В.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
vika.onu2017@gmail.com
Бондарчук О.О. ,
студентка 2 курсу спеціальності «Менеджмент»
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

ПРОЦЕНТНА ПОЛІТИКА НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ ТА ОЦІНКА ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

У сучасному світі одним з найважливіших інструментів щодо подолання фінансової кризи у світі є регулювання відсоткової ставки. В Україні ці проблеми існують, оскільки політика Національного банку України (НБУ) не завжди є ефективною та зрозумілою. На сьогодні аналіз обраної теми є актуальним та потребує подальшого теоретичного й практичного дослідження.

Останнім часом гостро повстало питання щодо необхідності певних дій з боку НБУ задля забезпечення економічного розвитку країни. Експерти не можуть дійти єдиної думки, оскільки збереження високих процентних ставок може зупинити вихід з кризи, а політика «дешевих грошей» не враховує сучасне положення економіки.

Питання щодо подальшого спрямування політики НБУ залишається відкритим, тому з’являється необхідність проведення реформ у цій сфері. Економіка України зазнала згубного впливу світової фінансової кризи потребує чітко визначеної політики НБУ.

Метою дослідження є аналіз діяльності НБУ, а саме його процентної політики та її ефективності у процесі розвитку економічної діяльності України. А також розгляд основних етапів становлення державного регулювання відсоткових ставок грошового ринку в Україні.

Процентна політика національного банку – один із інструментів грошово-кредитної політики Національного банку України, який використовується з метою регулювання попиту та пропозиції на грошові кошти шляхом зміни процентних ставок за своїми операціями та шляхом надання рекомендацій щодо встановлення процентних ставок за активними та пасивними операціями банків (індикативні ставки) з метою впливу на процентні ставки суб’єктів грошово-кредитного ринку та дохідність фінансових операцій [4].

Спираючись на статтю "Роль відсоткової політики в реалізації грошово-кредитного регулювання економіки України" Бойко О. О. та Олійника В. В., можна зазначити, що головною проблемою стала суперечливість цілей, яких прагнув досягти НБ, здійснюючі відповідні антикризові заходи, а саме - недопущення краху платіжної системи та зростання загроз стабільності національній валюті, адже вплив монетарних інструментів на ці

показники є протилежним. Автори зосереджують увагу на дискусійному питанні щодо процентної політики НБУ в майбутньому. Зазначається, що, з одного боку, позиція НБУ є виправданою, адже зниження процентної ставки може призвести до зростання темпів інфляції. Також ситуація обмежується надмірною девальвацією національної валюти, що є наслідком незбалансованої соціальної політики та дефіциту платіжного балансу. А з іншого боку, така висока відсоткова ставка є тягарем для бізнесу і промисловості, що призводить до зниження ділової активності на ринку. На разі економіка України, через дотримання НБУ політики високих процентних ставок, дуже складно переживає період кризи, її положення є нестійким, а внутрішні резерви розвитку економіки є фактично заблокованими.

Бойко О.Ю. та Олійник В.В. дійшли висновку, що НБУ має в декілька етапів знизити ставку рефінансування, але це необхідно робити в комплексі з іншими інструментами грошово-кредитної політики, дія яких має бути спрямована на нейтралізацію інфляційних ефектів [1].

У статті «Нацбанк «делает» ставку» Олександр Марков розглянув питання щодо планів НБУ знизити облікову ставку майже у 2 рази – з 10,25% до 6%. Автор зазначає, що офіційною причиною таких радикальних змін є необхідність зробити кредити більш дешевими. Але в реальності такий крок може сповістити про дуже складне становище економіки України, адже навіть в 2009 році, в період значного впливу фінансової кризи, облікова ставка була зменшена лише на 0,75%, а впродовж 2008 року, навпаки, була піднята з 8% до 12% [2].

Останні місяці НБУ проводив дуже жорстку політику, що призвело до деякої стабілізації валютного курсу і призупинення інфляційних процесів, але в той же час викликало значний грошовий голод в економіці. І тому економіка країни дійсно потребує здешевлення кредитних ресурсів, що буде сприяти відновленню внутрішнього виробництва та споживання, призведе до підвищення ділової активності. Але, не треба забувати про високий рівень інфляції, що має місце сьогодні в країні [3].

Отже, дослідивши декілька статей, в яких увага зверталася на процентну політику НБУ, ми побачили, що Центральний банк відіграє велику роль в економіці країні, а саме впливає на неї за допомогою процентних ставок.

На сьогоднішній день найактуальнішим питанням для України є вихід з кризи, тому велика увага концентрується на регулюванні процентних ставок, адже це є інструментом впливу на різні економічні процеси.

Проведений аналіз діяльності НБУ та грошово-кредитної політики дає можливість стверджувати, що діючий розмір облікової ставки НБУ у сучасних умовах знаходиться на стійкому та відповідному рівні, що відповідає сучасної ситуації, яка склалась на кредитному ринку.

Зниження облікової ставки тягне за собою зниження процентної ставки комерційних банків, що дасть можливість до розвитку реального сектору банківської діяльності. За допомогою вищезазначених заходів є можливість стимулювати розвиток ділової активності, яке позитивно вплине на розвиток економіки. Одночасно НБУ повинен реагувати відповідно і до інфляційних показників, тому базові ставки повинні бути позитивними по відношенню до інфляційного прогнозу. Зниження ставки рефінансування має здійснюватися лише в комплексі з іншими інструментами грошово-кредитної політики, дія яких має бути спрямована на пониження інфляційних ефектів. Такими інструментами можуть бути ліміти кредитування фізичних осіб, а також операції держави на відкритому ринку, наприклад, емісія середньострокових облігацій державної позики.

Список використаної літератури:

1. "Роль відсоткової політики в реалізації грошово-кредитного регулювання економіки України"/ Бойко О.Ю., Олійник В.В. / 2009
2. "Нацбанк "делает" ставку" / Олександр Марков / 15.03.2010

3. URL:https://knowledge.allbest.ru/bank/2c0b65625a3ad78b5c43b88521206c37_0.html
4. URL: https://old.bank.gov.ua/control/uk/index

Бутенко В.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
vika.onu2017@gmail.com
Костякова М.Є. ,
студентка 2 курсу спеціальності «Менеджмент»
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС ЯК ІНСТРУМЕНТ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

З кожним днем у сучасному економічному світі обороти товарів і послуг між країнами зростають, тому і значно прискорюється рух капіталів і фінансів. Саме платіжний баланс відіграє ключову роль в умовах глобалізації в урівноваженні міжнародних кредитних та валютно-фінансових відносин. Він є найважливішим звітним документом, який різні країни світу використовують для характеристики своєї зовнішньоекономічної діяльності.

Докладніше це питання вивчають такі зарубіжні вчені, як А. Мельник, В. Юрчишин, П. Кругман, А. Шкляр, які зробили дійсно значний внесок в розвиток економічних наук. О. Анісімова коригує зовнішні дисбаланси платіжного балансу на прикладі розвинутих країн [1], Д. Єрін і Р. Моторин проводять статистичну оцінку рівноваги платіжного балансу [2]. Вчені С. Ніколайчук, М. Пебро та Т. Савченко вивчають проблему фінансово-економічної кризи і як вона впливає на платіжний баланс України, а також динаміку його різних показників [3].

Отже, вивчення головних показників платіжного балансу і їхній вплив на економічний стан країни – дуже важливе питання, особливо в сучасних умовах пандемії та економічної кризи.

Метою доповіді є конкретизація теоретичних засад формування та впровадження платіжного балансу держави.

У зв’язку з поставленою метою було сформульовано такі завдання:

- ознайомитись з терміном «платіжний баланс»;
- визначитись із завданням та структурою цього документу;
- розглянути основні форми платіжного балансу;
- сформулювати висновок щодо дослідженої проблематики.

Платіжний баланс - співвідношення між сумою грошових надходжень, отриманих країною з-за кордону, і сумою платежів за кордон протягом певного періоду (рік, квартал, місяць). Платіжний баланс на певний період (місяць, квартал, рік) складається на основі статистичних показників про здійснену за цей період зовнішньоекономічну діяльність [4].

Сам документ дає можливість аналізувати зміни в міжнародних економічних зв'язках країни, масштабах і характері її участі у світовій економіці.

Як визначає МВФ, платіжний баланс — це статистичний звіт за певний період, який показує операції з товарами, послугами і доходами, здійснені будь-якою країною з рештою світу; зміну власності та інші зміни в монетарному золоті, а також фінансових вимогах і зобов'язань у відношенні до решти світу; односторонні перекази і компенсуючі записи, що необхідні для балансування тих операцій і змін, які взаємно не покриваються.

Отже, платіжний баланс (далі – ПБ) є «індикатором» ефективності та результативності зовнішньоекономічної діяльності країни і складається в національній або іноземній валюті. Він регулює валютний курс і кредитні відносини, адже фактично ПБ

характеризує співвідношення між валютними надходженнями у країну та зарубіжними платежами.

Структурою документу є:

1) Торговельний баланс (відображення експорту та імпорту товарів);

2) Баланс послуг та некомерційних платежів (оплата різноманітних перевезень, сервісу, туристичного бізнесу, патентів; доходів від закордонних інвестицій країни і доходів іноземних інвесторів на території України тощо).

3) Баланс руху капіталів (характеристика припливу і відпливу капіталів як довгострокового, так і короткострокового характеру).

4) Баланс золотовалютних ресурсів.

Якщо підсумувати всі розділи ПБ, з урахуванням статті "Помилки та упущення", ми підведемо підсумковий (зведений) баланс, який може мати або позитивне (країна збільшує свої вимоги до інших країн, і, відповідно, на таку ж суму зменшуються її зобов'язання стосовно них) або негативне сальдо (країна збільшує зобов’язання стосовно інших країн, щоб покрити дефіцит сальдо) [5].

У момент публікації ПБ представляють у двох формах: у стандартній або аналітичній.

Що стосується першого виду, то усі товари, послуги та поточні трансферти об'єднуються в рахунку поточних операцій, а капітальні трансферти, прямі інвестиції, портфельні інвестиції, фінансові похідні, інші інвестиції та резервні активи - в рахунку операцій з капіталом і фінансовими інструментами [1,5].

А аналітична форма - це виведення активного або пасивного сальдо платіжного балансу, яке повинно визначатися як сума незалежних, автономних операцій поточного і капітального характеру, що здійснюються резидентами і нерезидентами, і, таким чином, показувати спрямованість зовнішньоекономічної діяльності країни [5].

Отже, ураховуючи все вищесказане, можна зробити висновок, що виділяють такі форми платіжного балансу: аналітична і стандартна, а структурою цього документу є торговельний баланс, баланс послуг та некомерційних платежів, баланс руху капіталів і баланс золотовалютних резервів. Платіжний баланс визначається через збір, структурізацію та аналіз даних зовнішньоекономічної діяльності різних господарських суб’єктів. Сьогодні платіжний баланс є інструментом валютного регулювання, оцінювання економіки держави та зв’язку між різними країнами світу та стану кожної на міжнородному рівні.

Список використаної літератури

1. Анісімова О.Ю. Коригування зовнішніх дисбалансів платіжного балансу (на прикладі розвинутих країн): дис. к.е.н.: 08.00.02. Анісімова Ольга Юріївна, 2007. 228 с.

2. Єрін Д.Л. Статистичне оцінювання рівноваги платіжного балансу: дис. к.е.н.: 08.03.01. Єрін Дмитро Леонідович, 2004. С. 182.

3. Ніколайчук С. Вплив глобальної фінансово-економічної кризи на платіжний баланс України та динаміку його основних показників. С. Ніколайчук, І. Каушан. *Вісник Національного банку України*, 2009. № 11(65). С. 32–40.

4. В. Л. Вергун. Баланс платіжний. Українська дипломатична енциклопедія: У 2-х т. Редкол: Л. В. Губерський (голова) та ін. К: *Знання України*, 2004. 1–760с.

5. Дані з офіційного сайту Міністерства фінансів України. Дата звернення 1.11.2020. URL: https://index.minfin.com.ua/economy/balance

Бутенко В.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
vika.onu2017@gmail.com
Перетятько В.О.
магістр 2 курсу, кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

ФІНАНСОВИЙ РОЗВИТОК МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

В останні роки в Україні відбуваються вирішальні зміни у проведенні реформ децентралізації влади. З початку 2015 року з'явились нові суб'єкти на місцевому рівні, а саме об'єднанні територіальні громади (ОТГ). Формування та функціонування ОТГ дає економічні результати як для населення так і для країни цілому. Проте органи місцевого самоврядування відчувають ряд труднощів пов'язаних з недосконалістю нормативних, методичних та економічних основ фінансування їх діяльності.

Тому на сьогодні тема дослідження фінансування місцевих бюджетів є актуальною і потребує у вирішенні ряду питань, а саме у формуванні доходів і видатків місцевих бюджетів щодо виконання повноважень та управління ними органами місцевого самоврядування.

Згідно бюджетного кодексу України доходи бюджету - це податкові та не податкові надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством України (включаючи трансферти, плату за надання адміністративних послуг, власні надходження бюджетних установ)[1].

Як окрема економічна категорія, доходи місцевих бюджетів - це сфера економічних відносин суспільства, яка пов'язана з формуванням і розподілом фінансових ресурсів регіонального рівня місцевими органами влади для забезпечення поточних і перспективних завдань розвитку регіону.

Відповідно до ст. 63 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» доходи місцевих бюджетів формуються за рахунок власних, визначених законом джерел і закріплених у встановленому законом порядку загальнодержавних податків, зборів та інших обов'язкових платежів.

Склад доходів місцевих бюджетів визначається Бюджетним кодексом України (ст. 64, 66, 69 Бюджетного кодексу) і законом про Державний бюджет України[1].

Бюджетний кодекс поділяє доходи місцевих бюджетів на дві категорії[1]:

1) доходи, які не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів (власні доходи) - це доходи, обсяг яких не впливає на величину трансфертів, які будуть визначені для відповідного бюджету. Тобто це ті доходи, які забезпечують виконання місцевими органами влади функцій, що мають місцевий характер;

2) доходи, які враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів (закріплені доходи) - це доходи, закріплені за місцевими бюджетами для забезпечення виконання місцевими органами влади делегованих державою повноважень, тому їх надлишок або недолік впливає на величину міжбюджетних трансфертів для вирівнювання доходів і витрат на відповідні мети.

Перелік власних і закріплених доходів визначений у Бюджетному кодексі на тривалу перспективу, що покликане створити необхідні передумови для здійснення перспективного

планування. Оскільки надходження власних доходів не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів місцевим бюджетам, то це сприяє безпосередньої зацікавленості органів місцевого самоврядування в нарощуванні дохідної бази.

Закріплені доходи навпаки не стимулюють місцеві органи до максимізації відповідних надходжень, тому державою встановлено, що в разі перевиконання передбачених обсягів частина цих доходів залишається в розпорядженні місцевих органів.

Джерелами доходів місцевих бюджетів є[1]:

1) Податкові надходження (місцеві і окремі загальнодержавні податки і збори);

2) Неподаткові надходження;

3) Доходи від операцій з капіталом (реалізація майна, що перебуває у комунальній власності);

4) Трансферти.

Саме в умовах євроінтеграційних змін та перетворень української економіки основна роль належить створенню ефективної та дієвої бюджетно-податкової системи. Оскільки від механізму адміністрування та стягнення податків залежить формування доході як держави , так і органів самоврядування ОТГ.

Джерело: систематизовано авторами

У фіскальній децентралізації, яка проводиться з метою підвищення ефективності розподілу та управлінням доходами та їх збільшення до бюджетів ОТГ можливо виділити два метода: прямий та непрямий[2].

Проблеми вирішення фінансового забезпечення місцевих бюджеті слід починати з активізації економічної та господарської діяльності органів місцевого самоврядування з

метою збільшення частки власних та закріплених джерел доходів місцевих бюджетів з одної сторони, а з другої сторони знижувати залежність через зменшення держаних трансфертів.

Будувати місцевим органам фінансово самостійні та податкоспроможні місцеві бюджети з відповідними матеріальними, земельними ресурсами, розвинутою соціальною інфраструктурою, для створення умов поліпшення соціальних потреб й ефективного розвитку ОТГ.

Список використаної літератури

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI. Відомості Верховної ради України2010. № 50-51. Ст.572
2. Фіскальна децентралізація та регіональна фінансова ефективність в Україні: теоретико-прикладні проблеми розвитку. https://knute.edu.ua/file/NjY4NQ==/f705371257511f97b956b2dd6bfee76c.pdf (дата зернення 23.10.2020)

Вашай Ю.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки підприємства і міжнародного бізнесу,
Осипенко К.О., студентка 3 курсу
спеціальності «Міжнародні економічні відносини»,
Національний університет водного господарства та природокористування
y.v.vashai@nuwm.edu.ua

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ПРОЖИВАННЯ ЕТНІЧНИХ МІГРАНТІВ: ЧИННИКИ ТА НАСЛІДКИ

Проблеми демографічних процесів актуальні у багатьох країнах світу, зокрема і в Україні. Для кожної держави це одне із найважливіших і найскладніших питань як у внутрішній, так і у зовнішній політиці. Історичний досвід засвідчує, що міграційні явища з'явилися досить давно та тривають до сьогодні. Нажаль існує багато проблем, які спонукають цей процес, зокрема: війни, соціальні, екологічні та економічні чинники, трудова нестабільність та багато іншого. Варто відзначити, що кожне демографічне явище похитує стабільність навіть не великої держави, бо кожна людина є частиною економічного процесу і, виїжджаючи за кордон, вона його змінює не в кращу сторону.

Дослідження наслідків міграційних явищ та процесів є важливою передумовою розробки Регіональної програми інтеграції мігрантів у місцеві громади. Міграція населення — складний суспільний процес, що впливає на різні сторони соціально-економічного життя людства [1]. Людей, які вчиняють міграцію, називають мігрантами. Особи, які переселилися за межі країни, — емігранти, які переселилися в країну — іммігранти. Кількість мігрантів по всьому світові 1910 року дорівнювала 33 млн осіб, 1965 року це число подвоїлось і сягнуло позначки 65 млн осіб, 1990 року у світі було вже 120 млн, а на початку XXI століття — 175 млн мігрантів [2].

Класифікація міграції за напрямком потоків поділяються на:

- внутрішні, такі що відбуваються між окремими адміністративними одиницями різного рівня однієї держави, містами, сільською і міською місцевістю тощо.
- зовнішні, такі що відбуваються між державами, регіонами планети, континентами.

Міграції за тривалістю поділяються на [1]:

- постійні (безповоротні) — переміщення на постійне або довгострокове місце проживання;
- тимчасові — переміщення на відносно короткий строк;

- сезонні — щорічні переміщення, пов'язані з роботою, відпочинком на курортах, кочова міграція;
- маятникові — регулярні щоденні, або щотижневі поїздки на роботу або навчання за межі місця проживання.

Головними чинниками міграцій є наступні:

- економічні — пошук людьми кращих умов життя, виїзд з метою працевлаштування, освоєння нових земель та наукової діяльності. Наприклад, у США при оформленні імміграційних віз переваги мають кваліфіковані спеціалісти, наукові працівники, люди рідкісних професій та родичі громадян цієї країни. У світі налічується приблизно 70 млн офіційних трудових мігрантів [2].
- політичні — пов'язані з війнами, зі зміною державних кордонів, з дискримінацією певних соціальних груп населення, утиском релігійних груп. Відомі певні «хвилі» міграцій, пов'язані зі зміною політичної ситуації у світі (Перша і Друга світові війни, локальні війни, дискримінація людей залежно від їх політичних поглядів, виїзд дисидентів).
- стихійні — викликані природними катастрофами (виверження вулканів, землетруси), стихійними лихами (повіді, урагани) [4].

Виїжджаючи за межі своєї країни, кожен емігрант осідає у так званих районах компактного проживання (це невеличкий район у певній державі, або місті у якому проживають інші національні меншини). Нині в Україні налічується 51 національна група, третина з яких проживає компактними районами. Певне уявлення про національний склад України та процес його формування дають об'єктивні дані ревізій, проведених у Російській державі, а також переписи населення Росії, Австро-Угорщини, Польщі, Чехо-Словаччини та Румунії, що регулярно здійснювалися у XVIII—XX ст. [3]. За даними останнього перепису населення вдалось виявити особливості розселення кожної національної меншини в Україні. Відтак компактні райони існують по всій території України, починаючи з півночі, закінчуючи – заходом. Це дає змогу іншим національностям, таким як: росіяни, поляки, білоруси, німці, романи, татари, відчувати себе національною меншиною нашої держави.

Самі ж українці звикли емігрувати в Канаду, США, Європу та, особливо, у Польщу. В більшості це трудова міграція. Вони оселяються в місцях, заповнених переважно їхніми земляками і таким чином створюють нові компактні райони. Щоправда, високорозвинені країни та Польща створюють належні умови для проживання інших народів, якими манять мігрантів.

Основні причини міграції полягають у незадоволеності соціально-економічним становищем населення. Кожен громадянин бажає, аби у його країні була розвинена освіта, медицина, інфраструктура, соціальна сфера життя та хороші робочі місця. Проте якщо держава не дбає про свій народ, то він змушений шукати кращого життя за її межами.

Роль новітньої трудової міграції у забезпеченні сталості розвитку економіки української держави й суспільства може бути доволі велика. Це особливо проглядається крізь призму вивчення чинників економічної динаміки, котрі за своєю природою є соціально-економічними і мають багато спільного з принципами діяльності міжнародної організації праці. З кожним роком ця організація засвідчує цінність ідей, доводить їх прогресивність на шляху реалізації принципів колективної безпеки. Водночас, новітні глобалізаційні тенденції в економіці дають підстави стверджувати, що нова економічна рівновага, а з нею й стабілізація соціально-трудових відносин, вимагає ініціатив «знизу» [5].

Таким чином, демографічні процеси – це поняття природнє, воно завжди існувало, існує та буде існувати, проте для забезпечення стабільного добробуту корінного населення в економічній політиці держави обов’язково слід передбачати напрямки щодо створення нових робочих місць (статистика свідчить, що трудова міграція – це найпоширеніший тип міграції). Економіка значним чином будується на податкових надходженнях, тому від кількості працюючого населення залежить обсяг податкових надходжень. Також важливим є розвиток соціальної, екологічної сфери. Для цього слід налагодити належну систему освіти та медицини та знайти методи усунення глобальних проблем.

Список використаної літератури

1. Казанцева В. Ф. Міграція населення // Українська радянська енциклопедія : у 12 т. / гол. ред. М. П. Бажан ; редкол.: О. К. Антонов та ін. 2-ге вид. Київ : Головна редакція УРЕ, 1974–1985.
2. Малиновська О. А. Міграція зовнішня (міждержавна) // Енциклопедія історії України : у 10 т. / редкол.: В. А. Смолій (голова) та ін. ; Інститут історії України НАН України. Київ : Наук. думка, 2009. Т. 6 : Ла — Мі. — 784 с.
3. Українське суспільство: міграційний вимір : нац. доповідь / Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України. Київ, 2018. 396 с..
4. Економічна і соціальна географія країн світу. Навчальний посібник / За ред. Кузика С. П. Львів : Світ, 2002. 672 с.
5. Українська міграція в умовах глобальних і національних викликів XXI століття: наукове видання / наук. ред. У.Я. Садова. Львів, 2019. 110 с.

Горобец П.Д., к.э.н., доцент
доцент кафедры экономической теории и маркетинга
Белорусский государственный технологический университет
pgorobec@mail.ru

ТРАНСФОРМАЦИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Современные теории развития человеческого капитала в основном опираются на сформированные экономические и социальные политики современных государств, где становятся условием и предпосылками компромиссного взаимодействия интересов различных структур общества – государства, бизнеса и домашнего хозяйства, олицетворяющего человеческий капитал. Современный этап эволюционного развития общества уже невозможен без соответствующего уровня интеллекта и образованности, без квалифицированного и высококвалифицированного труда, за чем неизбежно последуют глубокие изменения во всех сферах жизнедеятельности человеческого сообщества.

Носитель человеческого капитала в своей деятельности опирается на опыт и знания, уже накопленные человечеством за всю историю его существования, присоединяя их к своему индивидуальному опыту и приобретенным навыкам. Деятельность человека, связанная с генерацией и реализацией инновацией, может быть квалифицирована как инновационная деятельность, требующая к себе определенных условий и предпосылок. В этом случае познание ведет к совершенствованию производственного прогресса: в голове человека в виде идеи продукт труда существует раньше, чем он будет действительно произведен.

Современные технические средства, которые появились благодаря усилиям человека, – это, прежде всего, орудия человека, заинтересованного в их улучшении, совершенствовании и постоянном развитии. Но одно при этом является несомненным: созданные человеком современные программные комплексы (машины) неимоверно увеличивают возможности самого человека, и в первую очередь его мозга, в решении самых различных задач, в том числе они способны помогать человеку и в его творческой деятельности, слагающейся из многих факторов. Дерзновенная человеческая мысль, оснащенная совершенной техникой, проникает всюду, и пытаться ставить ей преграды – значит искусственно тормозить технический прогресс и дальнейшее развитие человечества.

В настоящее время человеческий капитал можно условно классифицировать по сферам деятельности его носителя: фундаментальный (наука, научная деятельность); проектно-изыскательский и опытно-конструкторский (апробирование, внедрение); производственный (производительный); технический; гуманитарный; культурологический; строительно-монтажный; сельскохозяйственный и т.д. Востребованность дифференцированного

человеческого капитала по области применения неоднородна. Избирательное предпочтение каждого из направлений развития человеческого капитала зависит как от постановки конкретных задач по решению насущных проблем человечества, так и достигнутого технико-технологического уровня.

По мере развития человеческого общества, науки и техники возникают технические средства, выполняющие такие функции, которые сегодня, кажется, присущи только естественным органам человека. Например, несколько десятилетий тому назад люди не предполагали, что компьютерная техника способна, как и человек, переводить с одного языка на другой, решать сложные математические уравнения, осуществляя имитационное моделирование различных сфер деятельности человека, или печатать объемные, трехмерные предметы в натуральную величину. В настоящее время мы являемся живыми свидетелями претворения в современную жизнь некогда фантастических идей.

Подобные современные новейшие разработки, как и любые другие, не имеют пределов и границ своего развития. Как орудие человеческой деятельности, они будут повсеместно и широко вторгаться в самые различные ее сферы. Человек, являясь носителем человеческого капитала и продолжая развиваться как уникальный фактор производства, без которого невозможно существование современного общественного воспроизводства, все большее число своих функций в физическом и умственном труде будет передавать машине, что, несомненно, увеличит его власть над силами природы и общества и ускорит развитие научно-технического прогресса.

Развитие человечества в настоящее время находится в самой активной фазе трансформации стремительно информатизирующегося общества. В основе всего того, что является практикой искусственного интеллекта, например, машинный перевод, распознавание речи, понимание смысла текстов, обработка текстов на естественных языках, компьютерное зрение, автоматизация вождения автомобилей, аналитика и поддержка принятия решений, безлюдные и оцифрованные предприятия и многое другое – лежит масштабное глубинное обучение, как генераторов идей, так и их пользователей.

Одним из таких современных направлений развития науки является искусственный интеллект, который будет поворотной точкой в развитии человеческой цивилизации, после чего мир изменится навсегда. Искусственный интеллект, основанный на био-, нанотехнологиях и роботизированных системах, и быстрые темпы развития нейроинтерфейса и нейросетей ускорят не только машинное обучение, но и внедрение цифровых продуктов, сервисов и платформенных решений. На базе технологий искусственного интеллекта, виртуальной и дополнительной реальности, робототехники и сенсорики, могут быть получены решения новых производственных технологий (распределенных реестров, дистанционных сервисов).

Квантовый интернет может предложить новые уникальные возможности. Например, ученые смогли бы разрабатывать абсолютно новые лекарственные препараты и материалы, моделируя поведение атомов на сетевых квантовых компьютерах, использование которых открывает огромные возможности в разработке новых материалов, расшифровке сложнейших кодов, моделировании сложных систем, создании универсального искусственного интеллекта и множестве других областей. Эти системы способны решать сложнейшие вычислительные задачи, недоступные традиционным компьютерам. В частности, квантовые компьютеры позволяют осуществлять моделирование природных процессов в интересах специалистов по химии, материаловедению и молекулярной физике. С появлением квантовых компьютеров учёные, наконец, смогут создать катализатор для абсорбирования углекислого газа из атмосферы, сверхпроводники, способные работать при комнатной температуре, и новые лекарства от неизлечимых пока болезней [1].

Экологически чистые виды энергии, биотопливо и возобновляемые источники энергии, беспроводная передача энергии, – эти все реальные в ближайшей перспективе перемены в энергетике тормозят в большинстве не технологии, а политика и социальные факторы. Но есть пример и международного сотрудничества в создании абсолютно нового и очень перспективного источника энергии, получаемой при помощи термоядерного реактора с управляемым термоядерным синтезом. Прогнозируется, что к концу нынешнего столетия человечество будет иметь доступ к неисчерпаемому источнику энергии [2].

Со сменой парадигмы, фрагментация и учёт информации станут главными проблемами медицины, а для учёта огромного количества информации, полученной от чувствительных недорогих сенсоров, медицине потребуется аналитика и искусственный интеллект. Стоимость геномного тестирования стремительно снижается и это серьёзно повлияет как на здравоохранение в целом, так и на появление вслед за этим широкого спектра товаров для здоровья. Возможность проведения недорогих генетических исследований в сочетании с анализом данных сместят акцент в медицине с лечения на превентивную медицину с диагностикой и предупреждением или профилактикой заболеваний. Это позволит найти лекарства от самых распространенных смертельных заболеваний современности – рака, сердечно-сосудистых и неврологических расстройств. В отдалённой перспективе молекулярная и нанопечать будут создавать устройства и роботов, которые изменят медицину коренным образом. Применения 3D-печати металла уже в ближайшем будущем позволит создавать хрящи и кости, в том числе и органы для трансплантации.

Роботостроение за последние десять лет шагнуло далеко вперёд. Изменения в робототехнике и внедрение инноваций в производство и сельское хозяйство, используя подготовленный к этому человеческий капитал, уничтожат существующие в настоящее время традиционные производственно-технологические цепочки, что создаст много возможностей для бизнеса. Современные технологии в жизни человека будут постоянно идти рука об руку, а внедрение инноваций, технологические прорывы обеспечат решающие конкурентные преимущества компаниям.

Наукоемкие перспективные исследования требуют соответствующих финансовых вложений. Так, например, только в 2020 году правительство Индии на развитие квантовых компьютеров выделило 1,12 млрд долларов; в России на разработку платформы для квантового интернета выделен грант в размере 300 млн рублей; в США на квантовую информатику планируется увеличить расходы бюджета 2021 года на 20%, до 237 млн долларов, а в августе 2020 года Президент США осуществил крупнейшую на сегодняшний день единовременную инвестицию в размере 1 млрд долларов на создание семи научно-исследовательских институтов искусственного интелекта и пяти исследовательских центров квантових вычислений [3].

Вместе с тем научно-технический прогресс наряду с освоением новейших технико-технологических идей, направленных избавить человека от напряженного труда и тем самым сократить число работающих, вносит определенное напряжение среди работников – носителей человеческого капитала. Сокращение рабочих мест из-за внедрения роботов и искусственного интеллекта предсказуемо и неизбежно так же, как это было в прошлом при автоматизации работы предприятий. Снижение реальной стоимости одного из важнейших факторов производства станет причиной социального напряжения в обществе. Прогнозируется, что в ближайшие 20 лет за счёт компьютеризации и замены людей роботами количество рабочих мест только в США сократится вдвое.

Таким образом, по истечении ряда лет, возможно, общество станет более человечным, будет больше знать и понимать о человеческой природе в условиях оцифрованной жизни. Поскольку новейшие технологии становятся всё более невидимыми, человек продолжается двигаться вверх по пирамиде потребностей Маслоу и начинает не только ценить полезность и новизну вещей вокруг себя, но и пытаться идентифицировать себя, найти свое место и определить свое предназначение в реалиях новой трансформационной жизни.

Список использованной литературы

1. Квантовый компьютер и квантовая связь [Электронный ресурс] // Электронный журнал TADVISER: Государство. Бизнес. ИТ. – Режим доступа к ресурсу http:///www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%9A%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D1%82%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B9_%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D1%8C%D1%8E%D1%82%D0%B5%D1%80_%D0%B8_%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F_%D1%81%D0%B2%D1%8F%D0%B7%D1%8C#.D0.A7.D1.82.D0.BE_.D1.82.D0.B0.D0.BA.D0.BE.D0.B5_.D0.BA.D0.B2.D0.B0.D0.BD.D1.82.D0.BE.D0.B2.D1.8B.D0.B9_.D0.BA.D0.BE.D0.BC.D0.BF.D1.8C.D1.8E.D1.82.D0.B5.D1.80.3F;

2. Какую роль играет Россия в строительстве искусственного Солнца на Земле [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу https://atom-history.news.mail.ru/sintez;

3. 2020: Трамп выделил $1 млрд на 7 ИИ-институтов и 5 центров квантовых вычислений [Электронный ресурс] // Электронный журнал TADVISER: Государство. Бизнес. ИТ. – Режим доступа к ресурсу https://www.tadviser.ru/index.php/Компания:Quantum_Leap_Challenge_Institute_(QLCI).

Горошко Д. В.
студент.
Доцент, к.э.н. – Петракович А. В.
Белорусская государственная орденов октябрьской революции и трудового красного знамени сельскохозяйственная академия
Goroshko201@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ ЦИКЛОВ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Главным элементом финансовой политики любого сельскохозяйственного предприятия является управление денежными потоками, которые в общем виде отражают все доходы и расходы, могут служить для оценки финансовой устойчивости предприятия, уровня его самофинансирования, доходности, финансового потенциала.

Как известно, поток означает совокупность движущихся предметов в течение определенного временного промежутка. Если их движение через определенное время повторяется, то это означает, что поток имеет циклический характер. Время, через которое определенные операции (действия) последовательно воспроизводятся, принято называть циклом.

Определения циклов денежных потоков, существующие в экономической литературе, не отличаются друг от друга по сути, которая заключается в том, что цикл денежных потоков предприятия - это время между выплатой денежных средств и их получением.

Цикл денежных потоков, как правило, представляется в виде совокупности периодов обращения производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции, дебиторской и кредиторской задолженности.

В экономической литературе с большей или меньшей степенью полноты рассматривается цикл денежного потока, соответствующий текущей деятельности. Циклы денежных потоков инвестиционной и финансовой деятельности в основном не имеют глубокой теоретической проработки, что отрицательно отражается на практической организации эффективного управления ими.

Текущая деятельность - это основная уставная деятельность предприятия. Цикл денежного потока текущей деятельности представляет собой период полного оборота денежных средств, инвестированных в оборотные активы, начиная с момента погашения кредиторской задолженности за полученное сырье (материалы, полуфабрикаты и т. п.) и заканчивая инкассацией дебиторской задолженности за поставленную готовую. продукцию

(выполненные работы, оказанные услуги). Необходимо подчеркнуть, что начальная сумма денежных средств поступает на сельскохозяйственное предприятие в момент его учреждения в виде взносов учредителей (участников) в уставный капитал (фонд), если они осуществляется в денежной форме. В дальнейшем, при осуществлении деятельности, денежные средства могут поступать на сельскохозяйственное предприятие из различных источников. Наиболее распространенными из них являются: выручка от продажи товаров, продукции, работ и услуг.

Выручка от реализации продукции на сельскохозяйственных предприятиях имеет такое же значение, как и на предприятиях других отраслей. Однако планирование выручки имеет свои особенности.

Начинается оно с планирования валовой выручки, а затем товарной. Валовая продукция в сельском хозяйстве включает всю созданную на протяжении года продукцию растениеводства, подсобных предприятий, стоимость незавершенного производства в размере его разности на начало и на конец года. К товарной продукции относится та часть валовой продукции, которая поступает в сферу обращения и реализации. Часть продукции растениеводства передается на семена и на корм скоту, не поступая в обращения, а вновь используется на производство в том же году и может переходить на следующий год в виде производственных запасов.

Инвестиционная деятельность – деятельность организации по приобретению и созданию инвестиционных активов, осуществлению (предоставлению) и реализации (погашению) финансовых вложений, если указанная деятельность не относится к текущей деятельности согласно учетной политике организации. На характер формирования денежного потока инвестиционной деятельности влияют следующие основные ее особенности: инвестиционная деятельность предприятия носит подчиненный характер по отношению к его текущей деятельности, поэтому приток и отток денежных средств инвестиционной деятельности должен определяться темпами развития текущей деятельности.

Цикл денежного потока финансовой деятельности представляет собой период времени, в течение которого денежные средства, вложенные в прибыльные объекты, будут возвращены на предприятие с процентом.

Формирование денежного потока финансовой деятельности предприятия определяется следующими основными ее особенностями: финансовая деятельность носит подчиненный характер по отношению к текущей и инвестиционной деятельности, следовательно, денежный поток финансовой деятельности должен формироваться как дополнительный источник «подпитки» текущей и инвестиционной деятельности предприятия; объем денежного потока финансовой деятельности должен зависеть от потребностей в дополнительном привлечении денежных средств, поэтому денежный поток финансовой деятельности может существовать не на каждом предприятии и не постоянно; финансовая деятельность связана непосредственно с финансовым рынком и зависит от его состояния.

Развитый и устойчивый финансовый рынок может стимулировать финансовую деятельность предприятия, следовательно, обеспечивать увеличение денежного потока этой деятельности, и наоборот; финансовой деятельности присущи специфические виды рисков, определяемые как финансовые риски, которые характеризуются особой опасностью, поэтому могут существенно влиять на денежный поток.

Сельскому хозяйству присущ ряд специфических черт, определяющих особенности кругооборота средств аграрных предприятий:

1) основным средством производства является земля, многолетние насаждения и животные основного стада;

2) аграрное производство протекает под влиянием природно- климатических факторов и естественно-биологических процессов;

3) сельскохозяйственные работы носят сезонный характер и осуществляются в строго определенные периоды года;

4) в сельском хозяйстве имеет место значительный разрыв между временем производства и рабочим периодом;

5) продолжительность производственного цикла в сельском хозяйстве определяется природно-климатическими факторами и естественно-биологическими процессами, что ограничивает возможности влияния человека на сокращение времени производства;

6) выход продукции растениеводства носит сезонный характер, определяемый сроками созревания растений;

7) часть готовой продукции растениеводства и животноводства используется хозяйствами в качестве предметов труда в новом производственном цикле.

Указанные специфические черты обусловливают общие особенности кругооборота средств в сельском хозяйстве влияют и на цикличность денежных потоков сельскохозяйственной организации. В результате для отрасли характерно авансирование оборотных средств на длительный период и неравномерный, сезонный характер их обратного притока; несовпадение во времени и по объему авансирования и обратного притока оборотных средств; сезонность колебаний денежных поступлений и затрат на производство и др.

В заключении хочется отметить, что финансовое благополучие предприятия во многом зависит от притока денежных средств, обеспечивающих покрытие его обязательств. Отсутствие минимально-необходимого запаса денежных средств может указывать на финансовые затруднения. Избыток денежных средств может быть знаком того, что предприятие терпит убытки, которые вызваны рядом причин: наличие инфляции, обесценивание денег, упущение возможной выгоды.

Список использованных источников

1. Рабец, Н. В. Сбалансированность денежных потоков с реальной потребностью / Н. В. Рабец // Финансовый директор: производственно-практический журнал / учредитель СООО "ИПА "Регистр". — 2017. — № 1. — С. 47—53

2. Головачев, А. С. Управление формированием выручки и прибыли от текущей деятельности предприятия / А.С. Головачев // Экономика. Управление. Инновации: научный и производственно-практический журнал Минского инновационного университета. — 2017. — № 1/2. — С. 8—16

Грубінка І.І.., к.е.н., викладач
ВП НУБіП України «Мукачівський аграрний коледж»
Igor87@i.ua

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ВПЛИВУ ПАНДЕМІЇ COVID-19 НА СВІТОВУ ЕКОНОМІЧНУ СИСТЕМУ

Економічна система являє собою складну структуру, на яку впливають ряд зовнішніх факторів. В сучасних реаліях, безумовно одним із головних факторів такого впливу стала пандемія COVID-19 в світі. Впроваджені обмеження в зв’язку з нею безумовно вплинули на економічну систему і задали тренди її розвитку на майбутнє, цікавим є питання, сталості цих обмежень після виходу людства з пандемії.

Ми вважаємо, що основними явищами, які викликала пандемія в економічній системі, що прослідковуються вже зараз є:

- зміна структури виробництва, різке зменшення ролі одних галузей і підйом інших. Мова йде в першу чергу про туризм і сферу ресторанно-готельного обслуговування,

індустрію розваг, стаціонарну торгівлю. Ці галузі від впроваджених обмежень постраждали одними з перших і найбільше. До прикладу, світовий туристичний пасажиропотік зменшився у 2020 році на 65%, Що по приблизним підрахункам склало 730 мільярдів доларів фінансових втрат[1]. Проте є галузі, на функціонування яких погіршення епідеміологічної ситуації і обмеження пересування вплинули позитивно. Зокрема ріст спостерігається в на ринку поштової доставки, логістики, інтернет торгівлі, яка все більше витісняє таку звичну колись стаціонарну торгівлю. Найбільший гравець ринку поштових відправлень ПАТ «Нова пошта» у 2020 році відкрило понад 1300 нових відділень[2]. Ще одним перспективним ринком став ринок медичних послу і фармацептична галузь, і ця тенденція, як ми вважаємо, збережеться і після послаблення карантинних обмежень.

- розвиток дистанційного навчання і праці. Обмеження пересування і можливості масового зібрання людей, породили нові тенденції і на ринку праці. Віддалена робота персоналу стала масовим явищем, явищем, а організація ефективного дистанційного навчання запорукою успіху на ринку освітніх послуг. На нашу думку, це прискорить процеси автоматизації в економіці, заміни людської праці і переходу до чергового підйому в технологічному шляху людства. Особливо це буде відчуватися в реальному секторі економіки. Звісно це прискорить зростання безробіття і проблему вирішення питання зайнятості для все більшої кількості населення. Це буде чи не головним питанням формування новітньої економіки, відповіді на яке зараз не має.
- переформатування спеціалізації країн в межах світового господарства, цей процес буде викликаний неможливістю вільно залучати робочу силу з інших країн та потребою у переорієнтації виробництва на нові види відновлюваних ресурсів. Поза сумнівом, в першу чергу змушені будуть пристосовуватися слабкі, технологічно нерозвинені сировинні економіки, інакше існує загроза суверенності країнам, які це не зможуть зробити;
- здорожчання фінансових, в тому числі і позикових ресурсів у світовій економіці, що матиме наслідком подальше економічне відставання країн третього світу і суттєве ускладнення вступу до клубу країн «золотого мільярда». Економічно розвинені країни, навпаки посилять своє зростання і вплив, в першу чергу через фінансові механізми. Стратифікація світу посилиться, постане питання її соціальних наслідків і їх вирішення.
- посилення міграційних процесів у післяепідеміологічний період, обмеження міжнародного пересування під час пандемії буде компенсовано після її завершення, головною відмінністю стане орієнтованість на довготривале перебування в країні з можливістю подальшого проживання і перевезення сім'ї. Зростання економіки країн ЄС, США потребуватиме залучення більшої кількості робочих рук, можна очікувати лібералізації умов працевлаштування і проживання з боку цих країн. Україна в цих процесах виступатиме донором, що негативно вплине на чисельність і структуру трудових ресурсів і в умовах технологічної відсталості та низької частки інновацій, стане однією із перешкод нашого економічного росту.

Ми вважаємо, що наслідками описаних нами процесів для світової економіки стане подальший сильніший поділ країн світу і несправедливий розподіл ресурсів між біднішими і багатшими країнами. Це сприятиме посиленню міграційних процесів і зростанню соціальної напруженості, зростання популізму у політиці і подальшої напруженості у міжнародних відносинах на фоні зменшення світових ресурсів.

Отже, пандемія COVID-19 сформувала нові умови для функціонування світової економічної системи. Ці умови будуть сприяти подальшому посиленню різниці рівня добробуту і економічного розвитку між країнами, прискоренням технологічного розвитку і подорожчанням фінансових ресурсів для позичальників. В подальшому сезонна еміграція буде зменшуватись, а довгострокова зростати, що матиме негативний вплив на економічно

нерозвинені країни і змінюватиме соціальний склад населення розвинених країн світу, глобалізаційні процеси значно посиляться.

Список використаної літератури

1. Сайт Mind [Електронний ресурс] - Режим доступу - *https://mind.ua/news/20217631-vtrati-svitovoyi-turistichnoyi-galuzi-na-tli-pandemiyi-ocinili-v-730-mlrd*

2. Сайт ПАТ «Нова пошта» [Електронний ресурс] - Режим доступу - *https://novaposhta.ua/news/rubric/2*

Демух С. А., студент
Научный руководитель Малаш Н. И.
Академия управления при Президенте Республики Беларусь
svetlanademukh@gmail.com

СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕХНОЛОГИЯ ИЛИ ИСКУССТВО

В белорусской науке и практике часто используются такие понятия, как «менеджмент» и «менеджер», вытесняя более традиционные для нас «руководство», «управление», «руководитель». Эти англоязычные термины стали применяться в 90-е годы двадцатого века при переходе нашей экономики на рыночные принципы управления. На сегодняшний день понятие «менеджмент» прочно закрепилось в научных и бытовых оборотах, а 13 высших учебных заведений в Беларуси готовят специалистов в этой области.

В литературе используется более 200 определений менеджмента. Однако практически все они едины во мнении, что менеджмент представляет собой особый тип управления, обладающий следующими характерными чертами:

1. Менеджмент – это система взаимозаменяемых действий, принципов, подходов.
2. Менеджмент реализуется в условиях рыночной экономики.
3. Менеджмент подразумевает свободу принятия управленческого решения, основанную на хозяйственной самостоятельности предприятия.
4. Менеджмент – это управление в рамках одной конкретной организации.
5. Менеджмент ставит своей целью извлечение коммерческой прибыли.
6. Менеджмент осуществляется наемными профессиональными управленцами [2, 3, 4, 5, 7].

Может показаться, что менеджмент – это какой-то определенный алгоритм действий, который должен выполнять человек. Но если мы изучим управленческую деятельность в организациях, то заметим, что этот «алгоритм действий» в большинстве случаев применить нельзя. Необходимо уточнить содержание понятия «менеджмент», ибо, не разобравшись с этой задачей, не понять многих современных проблем менеджмента и не определить правильное направление и содержание подготовки современных управленческих кадров.

Впервые термин «менеджмент» появился в США в 1886 году, когда Эйле энд ТаунМанифактуринг Генри Р.Таун предпринял попытку привести в систему имеющиеся знания в сфере управления производством. Однако термин «менеджмент» настоящую известность получил только после публикации книги в 1911 году Фредерика У. Тейлора «Принципы научного управления». Эта работа положила начало менеджменту как науке об управлении. Смысл научного управления (менеджмента) по словам Ф. Тейлора состоит в отделении управленческой деятельности от исполнителей, отбора и обучения персонала, и материального стимулирования работников [8].

Последующее развитие менеджмента продолжили школы научного управления Ф. и Л.Гилбрет, Г.Ганттом. Они доказали, что благодаря внедрению методов совершенствования трудовых операций, графиков планирования трудовых заданий можно повысить эффективность труда.

Наиболее хорошее объяснение классической школы менеджмента лежат в знаменитых 14 принципах управления А.Файоля: разделение труда, власть и ответственность, дисциплина, единоначалие, единство целей и руководства, подчинение личных интересов общим, вознаграждение персонала, соотношение централизации и децентрализации, иерархия, порядок, справедливость, стабильность, инициатива, корпоративный дух. Он впервые сформулировал основные управленческие функции, выражающие суть западной системы управления: «Управлять - это значит предвидеть, планировать, организовать, распоряжаться, координировать и контролировать» [9].

Итак, можно сказать, что суть философии классической теории управления заключается в рационализме. В 20 веке зарождающемуся традиционному обществу потребовались управленцы, способные организовать производство в новых условиях. Таким образом, управление в данный период постепенно превратилось в технологию, включающую в себя набор стандартных функций.

На сегодняшнем этапе развития экономики традиционному менеджменту становится все труднее выполнять стандартные функции по прогнозу, планированию и контролю. Жизнь стала сложной и непредсказуемой из-за скорого развития науки, техники и информационных технологий. Если современный менеджер хочет быть успешным, он должен быть креативным и мобильным человеком с отсутствием прямолинейного мышления. В настоящее время к стандартным функциям менеджмента стали добавлять такие задачи, как сбор и обработка информации, налаживание коммуникаций, внедрение инновационных подходов, вовлечение персонала в процессе принятия решений [6].

Новым понятием менеджмента становится подход, который рассматривает предприятие как живой организм, постоянно обновляющийся и адаптирующийся к внешней среде. Если традиционный менеджмент рассматривал анализ, предсказание, управление, то сегодняшний менеджмент уделяет больше внимания адаптации, импровизации и координации. Управление с каждым годом все больше превращается в искусство решения творческих заданий [1].

Трактовка «Менеджмент – это искусство» вводит людей в недоумение, ведь изначально сложно представить, что она действительно значит. Но если разобраться, можно осознать, что управленческая деятельность требует не только использования профессиональных знаний и опыта, но и творческого процесса, который в большинстве случаев основан на интуитивном понимании смысла происходящих явлений, и таланта менеджера. Отсюда можно сделать вывод, что менеджер – это человек, который должен обладать неординарным умом и креативностью.

Следовательно, понятие «менеджмент» имеет важное практическое значение для развития управления. Сегодняшней школе управления необходимо изменить направление подготовки, т.е. нужно обучать будущих специалистов мылить творчески, широко, а не натаскивать их по схеме «знания – умения – навыки». Будущих управленцев стоит учить не технологии, а навыкам поиска небанального решения для банальных управленческих ситуаций. Главная задача учебных заведений – создание базы универсального образования, которое способствует полету творческой мысли и развитию у молодых людей здоровых амбиций. В настоящее время практическая направленность ведет подготовку управленцев в тупик.

Если рассматривать менеджмент как искусство, нужно помнить, что не каждый человек сможет заниматься управленческой деятельностью. Настоящий руководитель должен иметь природные задатки. Углубленное обучение менеджменту целесообразнее на второй ступени высшего образования либо при получении второго высшего образования, когда человек уже сформировался как личность, имеет опыт взаимодействия с людьми в трудовом коллективе, а также проявил себя как грамотный специалист и инициативный и творческий работник. Следовательно, при поступлении на специальности, связанные с управлением, необходимо учитывать стаж работы в организациях и наличие рекомендаций с места работы.

Список использованной литературы

1. Адизес, И. Идеальный руководитель: Почему им нельзя стать и что из этого следует / М.: Альпина Паблишерз, 2011. – 231 с.
2. Басовский, Л. Е. Менеджмент: учебник / М.: Инфра-М, 2007. – 240 с.
3. Веснин, В. Р.Менеджмент: учебник / М.: Проспект, 2006. – 504 с.
4. Герчикова И. Н. Менеджмент: учебник / М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 512 с.
5. Дафт, Р. Л. Менеджмент / СПб.: Питер, 2002. – 802 с.
6. Маленков, Ю. А.Современный менеджмент: учебник / М.: Экономика, 2010. – 439с.
7. Райченко, А. В.Общий менеджмент: учебник / М.: Инфра-М, 2006. – 356 с.
8. Тейлор, Ф. Принципы научного менеджмента / М.: Букинист, 1992. – 140 с.
9. Файоль А. Общее и промышленное управление / М.: Наука, 1991. – 216 с.

Дига А. В., Єлісеєв О. М., студенти
Гращенко І. С. к.е.н., доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств
Національний авіаційний університет
Saha70076@gmail.com

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПОТРЕБА ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Станом на сьогоднішній день в Україні спостерігається «старіння» нації, молоді та людей середнього віку замало аби забезпечити економічні та виробничі потреби країни, а так званий «відтік мізків» лише погіршує ситуацію. Інклюзивні моделі в бізнесі передбачають залучення «вразливих» категорій населення у виробничо-господарський процес, що сприяє підвищенню економічного розвитку країни та її швидшому розвитку. Однак, слід зазначити, що інклюзивність не є експлуатацією вищезазначених категорій населення, а навпаки, дана модель передбачає створення умов, при яких ці категорії можуть без складнощів знайти собі підходящу роботу та покращити своє фінансове положення (стимулює їх) [1].

В Україні стратегія інклюзивної діяльності поки лише набирає обертів, хоча ще в 1992 р., приєднавшись до стратегічного документу ООН «Порядок денний на XXI століття» підписали низку важливих міжнародних договорів та угод, що зобов'язують управлінські структури держави здійснювати розвиток на принципах збалансованості, а також про інклюзивність згадується у документах стратегічної діяльності України до 2030 року.

Однак, керуючись лише перерахованими раніше документами та іншим, де зазначено про необхідність та важливість для України вводити інклюзивні моделі не можна чітко визначити та зрозуміти, який рівень проникнення цього стратегічного напрямку розвитку на даний момент у нашій країні, тому важливим є використання показника, котрий дасть нам уявлення про нинішній стан речей. Цим показником є індекс інклюзивного розвитку, який розраховується на основі 12 показників, які поділені на три групи та оцінюють рівень економічного розвитку. До них відносять зростання та розвиток: показники продуктивності праці, рівень ВВП, зайнятості; стійкість: демографічні показники, державний борг, рівень заощаджень; інклюзивність: рівень бідності та розшарування населення, дохід домогосподарств і т. д. [2].

Таблиця 1 - Показники зростання і розвитку України, 2017-2019рр. [3,4]

Рік	ВВП/душу населення, $	Продуктивність праці, $	Очікувана тривалість життя, роки	Зайнятість населення, %
2017	2906	15845	64,1	53,9
2018	2824	17157	64,1	55,0
2019	3061	17701	64,1	58,3

Показники зростання і розвитку репрезентує пряму пропорційність між продуктивністю праці та обсягу ВВП і обернену її пропорційність з рівнем зайнятості населення. Таке співвідношення демонструє, що чим більший розрив між цими показниками, тим ефективніше зайняте населення використовує наявні ресурси. Очікувана тривалість здорового життя являється якісним показником і відображає рівень якості медицини та її доступність, рівень стандартів життя і умов навколишнього середовища. Наразі, Україна займає нейтральне положення між низьким та високим рівнем забезпечення якості життя для населення.

Таблиця 2 - Показники групи інклюзивності України, 2017-2018рр. [3,4]

Рік	Чистий дохід, Джині	Рівень бідності %	Рівень багатства, Джині	Середній дохід, $
2017	26,3	0,5	90,1	10,2
2018	25,5	0,1	91,7	11,4

Група інклюзивності вказує на соціально-економічні стратифікації суспільства і включає в себе показники бідності та диверсифікації доходів. відповідно до показників таб. 3 можна зробити висновок, що Україна потребує прийняття комплексних державних заходів з метою уповільнення подальшого зростання нерівності. Необхідна мінімізація диференціації, тобто доведення її до продуктивного рівня. Важливу увагу слід приділити підвищенню ефективності роботи влади і державних інституцій і оптимізувати їх політику у напрямку створення умов всеохоплюючої участі у виробництві ВВП і знищення нерівності в розподілі створеного продукту.

Таблиця 3 - Показники групи наступності поколінь і стійкості розвитку України, 2017-2018рр. [3,4]

Рік	Скоригована частка заощаджень, %	Інтенсивність викидів, Кг/$ ВВП	Державний борг, % ВВП	Коефіцієнт демографічного навантаження, %
2017	1,0	347,0	81,2	45,8
2018	-0,5	347,0	80,1	43,3

Порівнюючи дані, наведені у таб. 3 можна зробити ряд характерних висновків. Державний борг України у 2018 році збільшився на 1,37% порівняно з попереднім 2017 роком. Нажаль, для країн, що розвиваються динамічний та великий за обсягом державний борг є важливою проблемою і може призвести до втрати національної безпеки. Порівняно з 2017 роком простежується помірне збільшення частки заощаджень, що напряму залежить від тему економічного зростання. Коефіцієнт демографічного навантаження (КДН) відображає рівень навантаження непрацездатного населення на суспільство країни. КДН України закладає позитивний потенціал країни, що вказує на зменшення тиску на бюджет і соціальні інститути. Інтенсивність викидів вказує на рівень забрудненості навколишнього середовища країни. Україна, так само як і більшість країн, що розвиваються перебуває у негативній еко-ситуації через характерні їй способи виробництва, типу технологій, розміру країни та ін. параметрам впливу [5].

З погляду на вищезазначений аналіз можна виокремити ряд чинників, які є рушійною силою для підвищення інтенсивності розвитку національної системи інклюзивних інституцій: труднощі ведення малого і середнього бізнесу; наявність тіньової економіки, який перешкоджає спрямовуванню реального обсягу виробленого національного продукту

на розвиток економіки; низька якість освіти, що стала причиною зменшення кількості кваліфікованих працівників на ринку праці; низький рівень розвитку інфраструктури і відповідна нерівномірність у розподілі регіонів; бар'єри на шляху отримання якісних медичних послуг і ліків; корумпованість державного і регіонального управління, що унеможливлює справедливу участь населення в ухваленні політико-економічних рішень. Наведені чинники окреслюють перспективи розвитку України та висвітлюють яскраво виражену необхідність у активізації міжнародного співробітництва.

Список використаної літератури

1. Інклюзивний розвиток підприємств як вимір економічного зростання [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: https://journals.oa.edu.ua/Economy/article/view/2636/2407.

2. Пріоритети інклюзивного розвитку регіонів україни [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: https://snaujournal.com.ua/index.php/journal/article/view/65/65.

3. The Inclusive Development Index 2018 Summary and Data Highlights [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2018.pdf.

4. The Inclusive Growth and Development Report 2017 [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2017.pdf.

5. Світове господарство і міжнародні економічні відносини [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: https://docs.google.com/viewerng/viewer?url=http://visnykj.wunu.edu.ua/index.php/visnykj/article/viewFile/786/888.

Дрозд Ж. П.
Научный руководитель – Протасова Н.Я.,
старший преподаватель
Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации
drozd.zhanna.13@mail.ru

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ УСЛОВИЯХ

У многих научных исследователей наблюдаются определенные различия в определениях теоретико-методологических основ развития социально-экономических систем в трансформационных условиях, что говорит о самой сложности развития систем в периоды трансформации.

Процессы трансформации экономических систем являются неизбежным следствием общих закономерностей развития, что предполагает не только осмысление общего, но и специфики их осуществления, учет современной экономической динамики. Также усиливающееся взаимодействие национальных экономик, ускорение глобализационных процессов – в существенной степени оказывает влияние на выбор вектора экономической трансформации, скорости их перехода с инерционной стадии к активной фазе преобразований [1].

Трансформационные условия характеризуются различными изменениями, которые позволяют осуществлять переход из одной социально-экономической системы (состояния) в другую.

Развитие социально-экономической системы в трансформационных условиях представляет собой непрерывный процесс изменения данной системы в процессе видоизменения структурных элементов на макро-, микро-, мезо- и мега- уровнях.

Изменения социально-экономических систем могут происходить в виде трансформации и модернизации. При этом, в первом направлении происходят изменения качественных характеристик, а во втором – изменения количественных характеристик.

Развития социально-экономических систем могут происходить в процессе эволюционной, революционной, реформационной трансформаций.

Эволюционная трансформация – непрерывный процесс саморазвития, источник которого находится в самой системе, охватывающий всю систему и предполагающий постепенное становление системной целостности на основе разрешения объективно возникающих противоречий путем действия преимущественно экономических сил; это постепенный, плавный процесс, не предполагающий резких скачков, бифуркаций.

Так, данная трансформация применяется и в Республике Беларусь. В стране определяют стратегию долгосрочного развития, которая базируется на основании своих эффективных преимуществ. Основным из главных факторов развития социально-экономических систем стало развитие научно-технического прогресса и внедрение инноваций. Отдается большое внимание созданию новых товаров.

Реформационная трансформация, осуществляемая посредством реформ, предполагает преобразование значительной части параметров системы в рамках сохраняющихся ее базовых свойств по инициативе реформаторских сил. При реформе экономической системы происходит корректировка отдельных ее элементов с целью улучшения эффективности функционирования системы без изменения ее основ. Следовательно, реформу можно рассматривать как скрытый этап трансформации. Имея разную степень глубины, реформы создают условия для последующего качественного перерождения системы. Следовательно, реформационная трансформация может органично вписываться в логику эволюционных процессов, существенно ускоряя их и придавая им целевую направленность, а может выходить за пределы эволюционных процессов.

Революционная трансформация предполагает «снятие» старой системы и становление новой в ускоренном, революционном режиме. Революционная трансформация связана с разрушением прежних экономических и социальных структур и созданием новых при активном участии политических и властных сил. С реформационной и революционной трансформацией связана модернизация, рассматриваемая как процесс трансформации объектов экономической системы, осуществляемый при активном воздействии субъектов на ход преобразований и ориентации их на заимствованные или сконструированные, исходя из проблемной ситуации и специфики развития страны, нормативные образцы [2].

В научной литературе описывают два типа трансформаций. Первый тип характеризует реорганизацию хозяйственной жизни с учетом сохранения социально-экономического устройства общества, второй – изменения в социально-экономической структуре общества.

В настоящее время выделяют 5 подходов в изучении развития социально-экономических систем в трансформационных условиях: институциональный, системно-структурный, цивилизационный, диалектико-формационный, информационный.

Институциональный подход отвечает за изучение различных изменений институциональной структуры, за счет социальных, правовых, экономических и технологических сфер.

Системно-структурный подход характеризует изучение социально-экономических систем в трансформационных условиях в процессе сокращения устойчивости системы. Для обеспечения эффективной поддержи устойчивости систем проводят перераспределение ресурсов.

Информационный подход характеризует развитие систем в трансформационных условиях в момент изменения определенной информации. Цивилизационный – изучает общество.

Выделяют факторы развития социально-экономических систем в трансформационных условиях, к которым относят эндогенные и экзогенные факторы.

К эндогенным факторам развития социально-экономических систем относят:

– открытие новых ресурсов;
– наличие сильных и слабых элементов;
– устойчивость развития;
– динамику развития;
– другие факторы.

Выделяют следующие экзогенные факторы:

– экономические кризисы;
– глобальные экологические катаклизмы;
– глобальные природные катаклизмы.

Также факторы изменения социально-экономических систем можно сгруппировать в следующие подходы:

– первый подход, к которому относят исходные, опосредующие, непосредственные факторы;
– второй подход: экономические, внеэкономические факторы;
– третий подход: внешние, внутренние факторы.

К исходным факторам относят:

– вхождение в состояние хронической депрессии;
– научно-технический прогресс;
– сдвиги в культурно-ценностных ориентациях;
– изменения в обеспеченности факторами производства.

Различные особенности интересов представителей социальных групп общества относят к опосредующим факторам.

К непосредственным – общественные институты, которые могут действовать на макро-, микро-, мезо- уровнях.

По уровню соподчиненности факторы можно разделить на факторы первого, второго и третьего порядка. Факторы первого порядка – те факторы, которые непосредственно влияют на системы (природные условия, психология человека). Факторы, которые косвенно влияют на социально-экономические системы, – факторы второго порядка (демографические особенности, технические системы). К факторам третьего порядка относят факторы, с помощью которых происходят изменения социально-экономических систем в течении короткого периода.

Таким образом, процесс развития социально-экономических систем в трансформационных условиях исследователи рассматривают по-отдельности: отдельно каждую систему.

Следовательно, факторы трансформации можно разделить на общие и частные факторы. В соответствии с общими факторами происходит развитие социально-экономической системы, не зависимо от времени (природные, экономические). Частные же факторы во многом зависят от определенных фиксированных этапов развития системы.

Любая социально-экономическая система всегда характеризуется сочетанием двух взаимосвязанных процессов: функционированием и развитием. Эти две составляющие, как отмечает М. Кастельс, определяли главное содержательное ядро всех экономических систем и являлись объектом анализа экономической теории в виде двух составляющих: способа производства и способа развития [3].

Можно сказать, развитие социально-экономической системы в трансформационных условиях – это определенный, постепенный период развития системы, имеющий

определенный временной промежуток и сменяющий постепенные изменения в виде революционной, эволюционной или реформаторской формы.

Исследования множества разнообразных подходов и факторов развития социально-экономических систем в трансформационных условиях говорят о том, что до сих пор происходят их изучения и поиски новых определений – что и говорит об актуальности данной темы.

Список использованной литературы

1. Дроздович Л. И. Теоретико-методологические аспекты трансформации экономических систем / Л. И. Дроздович // Экономическая наука сегодня. – 2015. – №4. – С. 48.

2. Стеблякова Л. П. Трансформация экономических систем: теория и практика: автореф.дис…доктора эконом. наук. – М., 2010.

3. Зубенко С. А. Трансформация социально-экономических систем: тенденции и факторы / С. А. Зубенко // Вестник ТГУ. – 2009. – №3(71). – С.303.

4. Митяева Н. В. Теория развития неоднородных экономических систем: автореф. дис. … докторара эконом. наук. – Саратов, 2006.

5. Нагаслаева И. О. Трансформация социально-экономических систем: сущность, эволюция теорий, особенности изменения в современных условиях / И. О. Нагаслаева // Вестник УМО. – 2011. – №5. – С.80.

Козловская Е.Е., аспирант,
преподаватель-стажёр кафедры банкинга и финансовых рынков
Киевич А.В., д.э.н., профессор,
профессор кафедры финансового менеджмента
Полесский государственный университет, г.Пинск, РБ
kozlovskaia-98@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Немаловажную роль в бюджетной системе Республики Беларусь занимают местные бюджеты, структура которых отражена на рисунке 1.

Рисунок 1 – Структура местных бюджетов Республики Беларусь

К местным бюджетам относятся областные, районные, городские бюджеты, бюджеты поселков городского типа и сельсоветов, а также местные инновационные фонды.

Местные бюджеты формируются с учетом необходимости выполнения социальных стандартов и гарантий государства перед гражданами, а также своевременного и полного исполнения долговых обязательств регионов [1].

У бюджетов первичного и базового уровня много общих моментов в организации и практике исполнения, потому законодательство Республики часто применяет к этим типам бюджетов общие правила и требования.

Бюджет любого масштаба представляет собой равновесную систему, доходная и расходная части предполагаются теоретически равными друг другу. Но у бюджетов уровнем ниже республиканского есть возможность исправлять дисбаланс доходов и расходов за счет вышестоящего бюджета. Базовые и первичные бюджеты активно пользуются такой возможностью для компенсации дефицита – превышения расходов над доходами [2].

Проводимая бюджетная политика в части межбюджетных отношений направлена на выравнивание бюджетной обеспеченности и обеспечение стабильности налогового режима для регионов в целях обеспечения граждан любой административно-территориальной единицы равными правами и возможностями для получения оказываемых государством услуг [1].

Относительно положения и структуры местных бюджетов можно сделать следующие выводы:

- местные бюджеты не могут полностью обеспечивать всех потребителей бюджетных средств на своей территории;
- местные бюджеты находятся в постоянной взаимосвязи с бюджетами более высокого уровня;
- местные бюджеты по структуре и принципам работы аналогичны областным и республиканскому бюджету.

Все функции местных бюджетов можно упрощенно представить в виде схемы, представленной на рисунке 2.

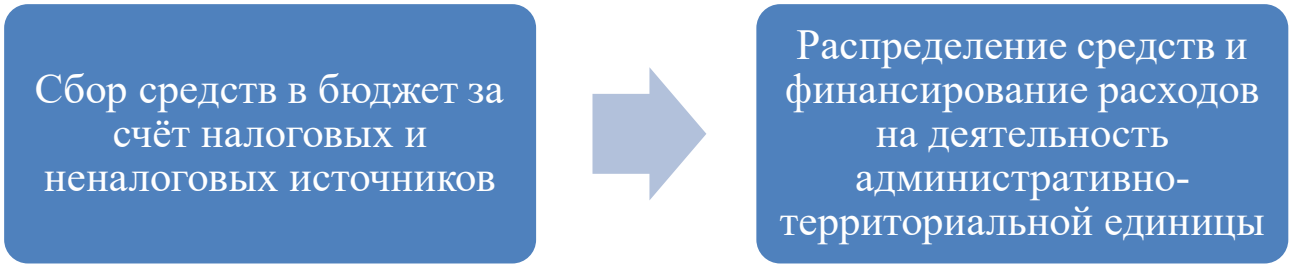


Рисунок 2 – Схема входа-выхода средств местных бюджетов Республики Беларусь

Доходы местных бюджетов формируются, прежде всего, за счёт республиканских налогов, полностью или частично поступающих в местные бюджеты, а также за счёт местных налогов и сборов, которые целиком зачисляются в местные бюджеты.

Средства местных бюджетов используются на финансирование экономических, социальных, культурных и других мероприятий, проводимых в соответствующей административно-территориальной единице.

В таблице 1 представлено распределение доходов консолидированного бюджета Республики Беларусь между бюджетами различного уровня на 2020 год.

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод, что основными источниками формирования доходов местных бюджетов являются:

- ✓ подоходный налог с физических лиц;
- ✓ налог на прибыль, уплачиваемый негосударственными и коммунальными организациями;
- ✓ налоги на собственность (земельный налог и налог на недвижимость).

Таблица 1 - Распределение доходов консолидированного бюджета Республики Беларусь между бюджетами различного уровня на 2020 год

Показатель	Республиканский бюджет	Местные бюджеты
Всего доходов (с учётом межбюджетных трансфертов)	46,1%	53,9%
Всего доходов (без учёта межбюджетных трансфертов)	61,8%	38,2%
Подоходный налог		100%
Налог на прибыль	40,1%	59,9%
Налоги на собственность		100%
НДС	75,44%	24,56%
Акцизы	100%	
Налоги от внешнеэкономической деятельности	100%	
Прочие налоговые и неналоговые поступления	61,9%	38,1%

Примечание – источник: собственная разработка на основе [3].

С точки зрения финансовых потоков первичной представляется доходная часть бюджета, т.к. именно с нее начинается цепочка бюджетного финансирования, но если задуматься о смысле, назначении бюджета, то станет ясно, что формируется он именно для

финансирования расходов. Главной целью организации и наполнения бюджета любого уровня всегда остается сбор средств для оплаты расходных статей.

Величина бюджетов первичного и базового уровня зависит от обеспечения бюджетными средствами одного жителя территориальной единицы. Размер такого обеспечения диктуют общереспубликанские нормативы.

Из этого следует, что размер районного бюджета зависит не от наличия или отсутствия на его территории крупного налогоплательщика, вроде химического комбината, а от числа получателей бюджетных средств. Сюда войдут и расходы на содержание военкоматов, и помощь многодетным семьям, и поддержка сельского хозяйства.

Из такого условия следует, что разные территориальные единицы имеют разную степень покрытия расходов из собственных средств.

Все перечисленное выше не может служить достаточным описанием бюджетных процессов первичного и базового уровня. Эти процессы сложны, разнообразны и могут быть предметом гораздо более обширного исследования. Так происходит потому, что бюджетным финансированием, в той или иной степени, пользуется большинство жителей Беларуси и значительная часть предприятий. Именно сокращение бюджетного финансирования часто называют одним из обязательных условий реформирования и построения в Беларуси рыночной экономики.

Список использованных источников

1. Бюджет Республики Беларусь на 2019 год для граждан [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства финансов Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/upload/bp/budjet/budjet2019.pdf/. – Дата доступа: 15.11.2020.
2. Местный бюджет [Электронный ресурс] // Myfin.by. – Режим доступа: https://myfin.by/wiki/term/mestnyj-byudzhet/. – Дата доступа: 15.11.2020.
3. Бюджет Республики Беларусь на 2020 год для граждан [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства финансов Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/upload/bp/budjet/budjet2020.pdf/. – Дата доступа: 15.11.2020.

Корінь М.В., д.е.н., доцент
доцент кафедри економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом
miraslava87@ukr.net
Кузнецов Є.М., здобувач кафедри економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом
kuznecov_em@ukr.net
Кузнецов В.Є., здобувач кафедри економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом
Український державний університет залізничного транспорт
kuznecov_ve2020@ukr.net

РОЗВИТОК ЛОКАЛІЗОВАНИХ ВИРОБНИЦТВ ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ

У сучасних умовах господарювання залізничного транспорту ефективних інструментів забезпечення доступу науково-виробничої інфраструктури АТ «Укрзалізниця» до інноваційних розробок та ресурсів розвинутих європейських країн виступає локалізація виробництва з формуванням пулу вітчизняних постачальників навколо підприємства з іноземними інвестиціями.

Обумовлено це тим, що різниця між собівартістю продукту вітчизняного виробництва і ціною імпортованого товару становить близько 60 %, тобто виробляти товар на території України набагато вигідніше, навіть використовуючи частково імпортну сировину. У даному випадку нема прямої й постійної залежності від курсу валют, а також на виході буде отримано продукт вітчизняного виробництва, що задовольняє всі технічні характеристики, а також не

підпадає під санкції. Наприклад, комплектуючі деталі для збирання промислового обладнання можуть поставлятися з країни, що розміщає виробництво, тобто організується частковий процес виготовлення продукції неповного циклу.

З теоретичної точки зору термін «локалізація» означає зосередження чого або когось на певній території. Згідно з визначенням, наведеному у Словнику іншомовних слів, локалізація означає віднесення чого-небудь до певної території, а отже, даному процесу властивим є обмеження місця дії та впливу [1]. Локалізація виробництва, на думку А.М. Ваз'янського, означає процес виробництва продукції на території іншої країни, що має іноземне походження [2]. На думку В.К. Акінфієва, локалізація виробництва пов'язана з процесом переміщення на територію певної країни технологій і виконання заходів з їхньої адаптації, організації збирального виробництва закордонних зразків за умови часткового виробництва деяких комплектуючих на даній території [3].

При прийнятті компанією рішення про локалізацію виробництва в тій чи іншій країні враховуються такі фактори [4]: перспектива збуту продукції на ринку країни локалізації та ринках сусідніх країн; привабливість і близькість ринків закупівлі сировини і матеріалів; ступінь ризиків; наявність добросовісної конкуренції. Слід вказати і на те, що цілі та мотиваційні фактори локалізації виробництв значно відрізняються залежно від суб'єкта ініціації даного процесу. Так, інтереси держави полягають у збільшенні податкових платежів, створенні додаткових робочих місць і залученні іноземних інвестицій в розвиток виробничої бази країни. На відміну від держави, бізнес орієнтується на залучення нових технологій під час організації локалізованих виробництв, на можливість розширення ринків збуту власної продукції. Цілі ж закордонного партнера за участю якого і реалізується можливість локалізації виробництва в країні полягають в зниженні експлуатаційних і логістичних витрат, збільшенні обсягів продажу та розширенні долі ринку.

Теоретично методи локалізації можна застосовувати до будь-якого напрямку промисловості. Успішність проєкту залежатиме від місцевих умов для ведення тієї чи іншої діяльності, ресурсів та інших факторів організації підприємства.

На практиці ж найбільш активне розширення виробництв можна віднести до автомобільної, фармацевтичної, харчової та ІТ-індустрії. Як правило, чим більше технологічна компанія і вище попит на її продукцію в розвинутих країнах, тим успішніше піддаються транскордонному переміщенню її потужності. Також серед конкретних прикладів світової локалізації виробництва автомобілів можна відзначити розширення брендів Volkswagen, Ford, Hyundai і цілого ряду китайських бюджетних фірм, які завдяки дешевим комплектуючим відрізняються гнучкістю при адаптації. Складніше ситуація в хімічній і металургійній сферах промисловості, оскільки вони значною мірою залежать від сировини, яка повинна поставлятися у великих обсягах, проходячи кілька етапів переробки.

За останні роки з'явився цілий ряд нових серій тягового рухомого складу: тепловозів, електровозів і електропоїздів, виробництво яких освоєно в рамках створення спільних підприємств із зарубіжними виробниками (ЗАТ «Трансмашхолдинг» і французька компанія Alstom Transport, АТ «Група Сінара» і німецька компанія Siemens). АТ «Група Сінара» об'єднує підприємства різної галузевої спрямованості. Одним з пріоритетних бізнес-напрямів компанії є машинобудування.

Отже, грунтуючись на світовому досвіді створення локалізованих виробництв, вважаємо за необхідне виділити мотиваційні фактори, що визначають доцільність локалізації для реалізації інфраструктурних проєктів у транскордонних регіонах, розділивши їх на екзогенні та ендогенні фактори впливу. Окрім цього доцільно вказати і на те, що локалізація виробництва передбачає різну глибину співпраці відповідно до чого можливо три ступені локалізації. Перший ступінь локалізації передбачає глибину локалізації на рівні 40-55%, другий – на рівні 56-75 %, третій – 76-85 %.

Отже, хоча шляхи досягнення головної мети можуть бути різними, у розвитку локалізації виробництва можна виділити три етапи, що розрізняються за пріоритетами та рівнем зрілості співпраці [5]:

1) етап «Складальне локалізоване виробництво» – організація базових систем (процесів), що забезпечують належне залучення груп інтересів та управління інформацією, а також розвиток бази місцевих закупівель і працевлаштування;

2) етап «Локалізоване виробництво, що передбачає системні поліпшення» – зміщення акценту в напрямі розвитку кадрового резерву, що передбачає прискорений розвиток компетенцій персоналу, організацію програм розвитку навичок у поєднанні з будівництвом відповідної інфраструктури та підтримкою розвитку місцевого підприємництва на основі податкової політики та системи кредитування;

3) етап «Інноваційно спрямоване локалізоване виробництво» – сприяння основним місцевим виробникам у сфері досягнення ними конкурентоспроможності, організація спеціальних галузевих освітніх інститутів і активне сприяння науково-дослідній і дослідно-конструкторській роботі за рахунок формування спільних інноваційних майданчиків, науково-виробничих кластерів та ін.

На сьогодні залізничний транспорт України домігся деяких успіхів у впровадженні основних елементів лише першого етапу розвитку локалізації («Складальне локалізоване виробництво»). Про це свідчить впровадження локалізованого виробництва в діяльність ПАТ «Крюковський вагонобудівний завод» у 2018 році в межах співпраці з компанією General Electric щодо оснащення локомотивів серії ТЕ33АС, але цього недостатньо для забезпечення високоінтелектуального розвитку науково-виробничої інфраструктури АТ «Укрзалізниця». Однак для здійснення якісних змін у залізничній галузі в локалізації виробництва з машинобудування залізничного транспорту з поточного рівня, що наразі становить лише 10 %, необхідне перенесення пріоритетів на розвиток елементів третього етапу («Інноваційно спрямоване локалізоване виробництво»).

Саме тому перш за все головним пріоритетом повинно стати формування транскордонних науково-виробничих кластерів з локалізацією виробництва, що вимагає системного аналізу ключових галузей з точки зору ринкової концентрації і формування необхідного економічного потенціалу в поєднанні з цільовою державною підтримкою для досягнення ефекту масштабу, а також з підписанням відповідних угод з науково-виробничої співпраці.

Список використаної літератури

1. Словник іншомовних слів : веб-сайт. URL: http://slovopedia.org.ua/36/53403/243074.html (дата звернення: 29.10.2020).

2. Вазьянский А. М., Обыденнова С. Ю. Локализация производства как способ инновационного развития предприятия. *Сборник научных трудов НГТУ им. Р. Е. Алексеева*. 2008. № 7. С. 2.

3. Акинфиев В. К. Выбор инвестиционных решений при трансфере западных технологий в отрасли транспортного машиностроения. *Управление большими системами*. 2014. Вып. 48. С. 151-171.

4. Локализация производства – основа согласованной промышленной политики. *Евразийская Экономическая Комиссия* : веб-сайт. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/07-12-2016-9.aspx (дата обращения: 27.10.2020).

5. Корінь М.В. Особливості формування локалізованого виробництва з розвитку залізничної інфраструктури. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2019. № 65. С. 117-123.

Коробова Н.М., старший преподаватель
кафедры финансов и контроля в сельском хозяйстве
УО Белорусская государственная сельскохозяйственная академия
korobovanatalli@mail.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ПОНЯТИЮ «ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК»

В современной экономике хозяйственная деятельность организации сопровождается движением денежных ресурсов. От их наличия и эффективности использования во многом зависит непрерывность и результативность производства, платежеспособность субъекта.

Денежные средства обладают наибольшей ликвидностью и выступают в виде: денег на текущих счетах в банке и в кассе организации.

Понятие денежный поток является обобщающим и содержит в себе большое количество разнообразных видов потоков денежных средств, возникающих в процессе функционирования организации. С аналитической точки зрения определение денежных потоков является обобщенным, агрегированным, включающим в свой состав различные виды потоков, обслуживающих финансово-хозяйственную деятельность организации.

По масштабам обслуживания хозяйственного процесса выделяются следующие виды денежных потоков:

− общий денежный поток, обслуживающий весь хозяйственный процесс организации;

− денежный поток по отдельным хозяйственным операциям представляет собой объем денежных средств от каждой хозяйственной и финансовой операции.

По видам хозяйственной деятельности выделяют следующие виды денежных потоков:

− денежные потоки по текущей деятельности представляют собой движение денежных средств, связанных с осуществлением текущей деятельности в целом по организации в краткосрочном периоде времени;

− денежные потоки по финансовой деятельности отражают движение денежных средств, связанных с привлечением дополнительного акционерного капитала, получением кредитов и займов, выпуском ценных бумаг и т.д.;

− денежные потоки по инвестиционной деятельности связаны с реализацией инвестиционных долговременных проектов: вложение капитала в нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения и другие потоки денежных средств, обслуживающих инвестиционную деятельность организации.

По направлениям движения денежных средств выделяют входные и выходные денежные потоки:

− входные денежные потоки характеризуют поступления денежных средств от всех финансовых и хозяйственных операций;

− выходные денежные потоки связаны с осуществлением выплат, но всем обязательствам организации.

По методу исчисления объема выделяют валовой и чистый денежные потоки:

− валовой денежный поток представляет собой весь объем поступлений и платежей по всей организации, с учетом прибыли и амортизации (финансовый излишек);

− чистый денежный поток — это разница между поступлением и расходованием денежных средств в определенном периоде времени и в разрезе его интервалов.

В отечественных и зарубежных источниках понятие «денежные потоки» трактуется по-разному. Так, по мнению американского ученого Л.А. Бернстайна «сам по себе не имеющий соответствующего толкования термин «потоки денежных средств» (в его буквальном понимании) лишен смысла». Компания может испытывать приток денежных средств (то есть денежные поступления), и она может испытывать отток денежных средств (то есть денежные выплаты). Более того, эти денежные притоки и оттоки могут относиться к различным видам деятельности — производственной, финансовой или инвестиционной. Можно определить различие между притоками и оттоками денежных средств для каждого из этих видов деятельности, а также для всех видов деятельности предприятия в совокупности. Эти различия лучше всего отнести к чистым притокам или чистым оттокам денежных средств. Таким образом, чистый приток денежных средств будет соответствовать увеличению остатков денежных средств за данный период, тогда как чистый отток будет связан с уменьшением остатков денежных средств в течение отчетного периода. Большинство же авторов, когда ссылаются на денежные потоки, подразумевают денежные средства, образовавшиеся в результате хозяйственной деятельности. Другой американский ученый Дж. К. Ван Хорн считает, что «движение денежных средств фирмы представляет собой непрерывный процесс» [2].

Зарубежные ученые трактуют эту категорию как «Cash-Flow» (поток наличности). **Cash Flow** – это количественное выражение денег, имеющихся в распоряжении организации, для руководителей и собственников компании это план будущего движения денежных фондов предприятия во времени либо сводку данных об их движении в предшествующих периодах, а для инвестора cash flow – ожидаемый в будущем доход от инвестиций (с учетом дисконта). Главной целью анализа cash flow – является, в первую очередь, анализ финансовой устойчивости и рентабельности предприятия. Его исходным моментом является расчет денежных потоков, прежде всего, от операционной (текущей) деятельности.

По их мнению, Cash-Flow равен сумме годового избытка, амортизационных отчислений и взносов в пенсионный фонд. Часто из Cash-Flow вычитают запланированные выплаты дивидендов, чтобы перейти от возможных объемов внутреннего финансирования к фактическим. Амортизационные отчисления и взносы в пенсионный фонд сокращают возможности внутреннего финансирования, хотя они происходят без соответствующего оттока денежных средств. В действительности эти средства находятся в распоряжении предприятия и могут быть использованы для финансирования. Следовательно, Cash-Flow может во много раз превосходить годовой избыток. Cash-Flow отражает фактические объемы внутреннего финансирования. С помощью Cash-Flow предприятие может определить свою сегодняшнюю и будущую потребность в капитале [3].

Элементами денежного потока являются: приток (поступления денежных средств), отток (платежи денежных средств), сальдо потока («чистый» денежный поток).

Основным значением денежных потоков, используемым для анализа, является чистый денежный поток (Net Cash Flow). Он представляет собой разницу между всеми положительными и всеми отрицательными потоками компании. Этот показатель позволяет определить объём свободных денежных средств в распоряжении фирмы. Однако помимо него существует несколько способов расчёта значений, связанных с денежными потоками организации.

Free Cash Flow to Firm (Свободный денежный поток), сокращенно FCFF — еще один важный показатель в финансовом отчете компании. В классическом понимании показатель демонстрирует объём всех денежных средств, полученных организацией, за вычетом затрат на расширение или обслуживание своей базы активов, определяющихся показателем Capex. Его значение служит для анализа возможностей предприятия рассчитаться по своим текущим обязательствам, не используя средства, вовлекаемые во внеоборотные активы.

Основное отличие между FCFF и Cash Flow состоит в нюансах. Первый отражает чистый доход за какой-либо отрезок времени. И не всегда их значения равны, ведь при расчете прибыли в нем учитываются не все операции, которые принимаются во внимание при подсчете некоторый перемещений денежных средств (например, зачисление на счет фирмы дотаций или кредитов, выплата займов, также не учитывается часть затрат, влияющих на доход, но не являющихся реальными денежными расходами (например, амортизация) [1].

Рассматривая категорию денежного потока и его структурные составляющие, важно разграничить понятия денежных поступлений и величины полученного финансового результата – прибыли.

Это связано с различием их экономической природы.

Во-первых, время (период) расчета прибыли не совпадает с реальным поступлением денежных средств.

Во-вторых, прибыль признается после совершения всей хозяйственной операции, а не только после поступления денежных средств (например, отгрузка для реализации продукции и ее оплата покупателем).

– В-третьих, при расчете прибыли расходы по совершению операции признаются после ее реализации, а не в момент оплаты.

– В-четвертых, денежный поток в общем случае отражает движение денежных средств, которые не учитываются при расчете прибыли – долговые выплаты, авансовые платежи, выплаты по финансированию инвестиционного проекта.

Эффективное управление денежными потоками, по мнению предусматривает определение базовых положений относительно организации управления ими:

– денежные потоки не могут возникать в результате пассивного экономического поведения организации;

– денежные потоки тесно связывают все сферы деятельности предприятия: операционную, финансовую и инвестиционную;

– денежные потоки являются неотъемлемой составляющей финансового и операционного циклов, что требует согласования финансовых решений между всеми направлениями управления финансами предприятия;

– управление денежными потоками требует соответствующего информационного наполнения системы принятия управленческих решений;

– управление денежными потоками предполагает однозначность трактовки принятых финансовых решений, четкость доведения их до исполнителей и обеспечение адекватной обратной связи

– мониторинга, просмотра и корректировки финансовых решений;

Для успешного управления финансами организации от ее руководство требуется высокие навыки управления и регулирования денежных потоков. В английском языке данные действия имеют свое обозначение — Cash Flow Management и подразумевает собой глубокий анализ хождения денежной массы с целью уменьшения расходов и максимального увеличения прибыли организации в будущем.

Показатели денежных потоков позволяют инвестору производить оценку реального запаса денежных средств, имеющихся на счетах и в кассе рассматриваемой компании. Из-за того, что эти суммы могут очень серьёзно отличаться от показателей прибыли, указанных в балансе или отчёте о финансовых результатах, только Cash Flow даёт возможность проанализировать финансовые возможности фирмы на конкретный момент.

Список использованной литературы

1. Иркутский, В. Что такое Денежный поток (Cash Flow, CF) и его разновидности [Электронный ресурс] /В. Иркутский — URL: режим доступа https://equity.today/denezhnyj-potok.html (дата доступа: 08.11.2020).

2. Малых, М.С. Денежные потоки в системе управления предприятием/ М.С. Малых, З.И. Дахова// Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. − № 1 (57). – 2016. − С. 187-196

3. Рыбалко, О. А. Понятие денежных потоков и их роль в системе управления / О. А. Рыбалко // Экономика, управление, финансы: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Пермь, апрель 2015 г.). — Пермь: Зебра, 2015. − С. 192-194.

Kudria Ya.V., Ph.D. (Economy)
doctoral student, senior researcher of the department of problems of the real sector of the economy of regions
State Institution "Institute of Regional Studies named after M.I. Dolishniy of the NAS of Ukraine"
swiss.inc.com@gmail.com

THEORETICAL FUNDAMENTALS OF MANAGEMENT OF THE FORMATION AND IMPLEMENTATION OF THE POLICY OF ECONOMIC DEVELOPMENT IN INDUSTRIAL ENTERPRISE

The basis for building an effective modern system and implementing the process of managing the policy of economic development of industrial enterprise on the basis of competency-based, process-structured approaches are the imperatives of policy formation and implementation.

A planning the policy of economic development of an industrial enterprise is a type of labor process that is implemented in order to determine the state and prospects of its use. We distinguish between strategic and tactical policy. The product of the first is the development of programs that outline the long-term objectives of the policy pursued and seek to be fulfilled. The result of the second is the development of programs that address current and operational policy objectives. These programs, as well as strategic, must meet the goals of the enterprise and its management, policy.

The organization of the policy of economic development of industrial enterprise provides realization of ideas and results of its planning in practice. This is a type of labor process that is implemented in order to reflect the history, current state of affairs, future trends and policy dynamics. The design of the policy management system should be carried out from top to bottom. Its results are to determine the qualifications and competencies, the total number of employees who will participate in the policy management process, the distribution and assignment of owners and employees of the functions assigned to them in management process, establishing forms, methods and levels of responsibility in cases of poor, untimely ties, obtaining mechanisms for organizing its management.

The implementation of the ideas of economic development policy of an industrial enterprise in practice encourages an increase in workload and deterioration of the psychological and physical condition of workers. Their motivation becomes important. This is a type of work process that is implemented in order to motivate staff to perform quality and timely functions that are assigned to them in the process of policy management. There are different forms, methods of motivating staff. But we consider it expedient to comprehensively apply both material (financial incentives in the form of payment of monetary remuneration – basic and additional salaries, incentive payments, etc.) and intangible incentives (a praise, change of attitude to employees, etc.). The choice of forms and methods of incentives depends on the list of functions assigned to employees in policy management process, the level and quality of their business activity. One of its consequences is the provision and remuneration for qualifications, the competence, effort spent on tasks by staff in performing the functions assigned to them in the policy management process.

Controlling the policy of economic development of an industrial enterprise is a type of labor process that is implemented in order to establish the correctness of actions and activities related to its management. Monitoring is carried out through detailing, specifying and generalizing the results of evaluating the effectiveness of policy management, the effectiveness of its use. The evaluation of management effectiveness is based on criteria. Actual and planned indicators of economic benefit of enterprise management, efficiency of their activity can act in their role. The initial data obtained in the process of control are information about the actual level of policy compliance with the purpose of the enterprise, their management, declared policy missions, the shortcomings and root causes of their manifestation, which should be prevented, eliminated by policy management systems.

The regulation of the policy of economic development of an industrial enterprise is a type of labor process used to correct its deviations and eliminate shortcomings. As a result of its use, the systems of planning, organizing and stimulating policy should be improved in managers, the control and regulation – in management and managed systems. This will provide and allow to methodically improve the management and control systems, increase the efficiency of policy management, the level of its compliance with the purpose of the enterprise, its management, the purpose of policy.

The essence of the technology management policy of economic development of an industrial enterprise is directly in the consistent planning, organization, promotion, control and regulation of policy. Their results should be reflected in the methods of policy management, in decision-making on it, in the creation and improvement of a system of indicators for evaluating the effectiveness of policy.

The content of the management process of the policy of economic development of industrial enterprise is the full implementation of its planning, organization, stimulation, control, regulation. Their implementation provides the influence of the control system on the controlled. One of its consequences should be the fulfillment of the policy goal by its management system. This should facilitate, accelerate and increase the efficiency of the enterprise.

Control and managed systems, methods and solutions, the other components of management process of economic development policy of an industrial enterprise represent a complete cycle of its management.

The end products of the management process of economic development policy of industrial enterprise should be the formation and implementation of policies that will not only meet the goals of the enterprise, but also will be of significant interest to employees, interest and the attract their attention to the enterprise.

Generalization of the results of the analysis of the practice of industrial enterprises allowed to establish that one of the bases of formation and implementation of economic development policy is to solve the problems of organization in enterprise management system, including inefficiency of the position of deputy director for industrial production, as a result, failed and unproductive organization their activities, loss of working time, with the construction of enterprise management structures, etc.

Thus, the theoretical principles of management of the policy of economic development of industrial enterprise were further developed in the work. Unlike the others, these provisions, which form the characteristics of the policy, reveal the essence of its features, which must be taken into account in the process of building a management system and its management, methods of building a system and policy management, and take into account the principles of competency and process-structured approaches in the process of implementing the company's strategy.

Леонідов І.Л., к.е.н., доцент
доцент кафедри міжнародної економіки,
політичної економії та управління
Національна металургійна академія України
leonidovil@gmail.com

ВЛАСНІСТЬ ТА ПРИВЛАСНЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПРОДУКТУ: КРИТЕРІЇ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ МОТИВІВ

Постановка проблеми. Поширення інформаційно-комунікаційних технологій в умовах глобальної економічної кризи (пандемії) ґрунтується на розвитку відносин власності та привласнення інтелектуального продукту. Їх поверхневий прояв як екстернальної взаємодії акторів належності та набуття інтелектуального продукту розкривається у векторі інституціоналізації через вплив факторів мотивів [1]. Якісна конкретизація дії факторів мотивів екстернальної взаємодії акторів належності та набуття інтелектуального продукту потребує розробки різноманітності відповідних критеріїв, які обумовлюються специфікою заходів державного регулювання економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі розуміння варіантів мережевого прояву етапів екстернальної взаємодії акторів належності та набуття інтелектуального продукту еволюціонувало як інституціоналізація в діалектиці планомірності та товарності переходів його належності у набуття акторів при розвитку відповідних базових інститутів [2], що є ключовими елементами інституціональної універсуміки [3]) та інституціональної архітектоніки [6]. Одначе при цьому, нажаль, недостатньо приділялася увага ролі базових інститутів у визначенні логіки утворення різноманітності показників екстернальної взаємодії акторів належності та набуття інтелектуального продукту.

Формулювання цілі статті. Метою є виявлення та розкриття впливу факторів мотивів у критеріях екстернальної взаємодії акторів належності та набуття інтелектуального продукту у векторі інституціоналізації.

Викладення основного матеріалу. З авторського погляду, на етапі легітимації еволюція формалізованих відносин передбачає умови, в яких неформальні норми чи змодельовані зразки ефективно «запрацюють» в рамках відносин персоніфікованого

привласнення. Регулювання персоніфікації актора привласнення проявляється, наприклад, у формальних умовах патентування, ліцензування тощо. В регулюючих заходах держави зазначені відносини формалізуються свідомо або несвідомо закріпленими нормами і правилами, що визначають форму і логічну послідовність взаємодії акторів належності та набуття інтелектуального продукту. Якщо їх вчинки, настанови не відповідають об'єктивним закономірностям суспільного розвитку, то це порушує умови їх життєдіяльності. Наприклад, об'єктивні відносини власності й привласнення інтелектуального продукту забезпечують відтворення інформації як ресурсу в суспільстві. Такі відносини легалізуються в межах правового поля держави. Якщо правочини актора привласнення інтелектуального продукту неадекватні об'єктивним закономірностям власності й привласнення, а реалізація владної складової привласнення інтелектуального продукту є суперечливою, то деформується весь процес його відтворення. Недоліки державного регулювання умов легалізації інтелектуальної власності проявляються в неспроможні адекватної регламентації взаємодії акторів належності та набуття інтелектуального продукту, зникненню у власників стимули до довготермінового і ефективного використання інтелектуальних активів, звуженню перспектив прийняття інвестиційних рішень, зниженню капіталізації економіки, темпів та обсягів національного доходу тощо. Звідси, критерієм розвитку формалізованих відносин з приводу інтелектуального продукту може бути максимальна динаміка (max) легалізації результатів інтелектуальної (R) діяльності у поточному періоді (c) відносно базисного (b) – ***max <-- (Rb - Rc) / Rb***. Пошук показників екстернальної взаємодії акторів належності та набуття інтелектуального продукту, в цьому розумінні, тяжіє до вектору розрахунку таких всесвітніх індикаторів як: динаміка подання заявок на патенти, реєстрація патентів та ліцензій, питома вага осіб з науковим ступенем та ін.

На етапі регламентації розвиток економічних відносин з приводу привласнення інтелектуального продукту передбачає перенесення зразків означених відносин із теоретичних моделей на практику. Регулюючі заходи держави можуть спрямовуватися на наслідування тих зразків, що існували в економічній історії даної країни [4], або – зразків інших країн, що потребує довгого часу і спеціальних умов. Подібне наслідування характеризується поняттям «залежності від попереднього розвитку» [5], яке регулюється як еволюція відносин під впливом малих прирощень у змінах звичок, стереотипів, традицій. Такі послідовні зміни сприяють регулюванню «вирощування» відносин з приводу екстернальної взаємодії акторів належності та набуття інтелектуального продукту, що виявилися більш ефективними у порівнянні з альтернативними. Заходи державного регулювання відміченого наслідування сприяють утворенню інформаційного інструменту екстернальної взаємодії акторів належності та набуття інтелектуального продукту, що в перспективі допомагає зменшити асиметричність інформації та знизити рівень невизначеності господарського життя. Логіка становлення екстернальної взаємодії акторів набуття інтелектуального продукту на етапі регламентації визначається оволодінням акторами знань та розумінням правил, які залежить від змісту норм (переважно, формальних) регулюючих заходів держави. Властива останнім велика кількість офіційно регламентованих, мінливих і, навіть, суперечливих норм актуалізує забезпечення умов зниження витрат швидкого й широкого поширення цих норм в екстернальній взаємодії акторів належності інтелектуального продукту на етапі регламентації. Звідси, критерій екстернальної взаємодії акторів належності та набуття інтелектуального продукту розкриває можливості етапу регламентації в напрямку обґрунтування рейтингів, в яких оцінюються (App) відповідні дії (Act) – ***max <-- f (App, Act)***, наприклад, у площині глобальної конкурентоспроможності (розробляється підрозділом Міжнародного інституту розвитку управління), економічної свободи (складається The Heritage Foundation) та ін.

На етапі підготовки поступи економічних відносин з приводу привласнення інтелектуального продукту обумовлені неконтрольованими змінами умов життєдіяльності, утворенням нових неформальних відносин. Буття останніх «детермінує специфічні обмеження й переваги формального і неформального характеру, які забезпечують взаємодію

господарюючих суб'єктів за рахунок включення в аналіз методологічних принципів довіри, обов'язковості і санкцій» [6]. «Новий принцип» екстернальної взаємодії акторів належності інтелектуального продукту на етапі підготовки ініціалізується групами, які реалізують спеціальні і загальні інтереси привласнення інтелектуального продукту («групи інтересів» за М. Олсоном). Таке пристосування порушує стійкі господарські зв'язки, призводить до атрофії й переродження відносин з приводу привласнення інтелектуального продукту, шляхом зниження довіри до заходів державного регулювання, обов'язковості їх виконання, відповідальності за наслідки цих дій, а також свідомого відтворення «інституціональної пастки». Її прикладом може бути випадок коли, ефективність правочинів інтелектуальної власності є нижче альтернативного варіанту. В його векторі неформальні відносини (Rnf) трансформуються у формальні (Rf), коли більшість акторів привласнення інтелектуального продукту дотримується неформальних правил, на які спрямовуються заходи державного регулювання. Звідси, на роль критерію цього дотримання може претендувати масштабність відхилення результатів інтелектуальної діяльності від норм – ***1 <-- (Rnf / Rf)***. Отже, прийдешність оцінки неформальних відносин ґрунтується на кількісному врахуванні відхилень від певної формальної норми в спектрі: кількості «відмов» від правочинів інтелектуальної власності, питомої ваги неформальних норм привласнення інтелектуального продукту, масштабів «секретів виробництва» та ін.

Висновки. Критерії інституціоналізації етапів екстернальної взаємодії акторів належності та набуття інтелектуального продукту формалізуються в: динаміці легалізації результатів інтелектуальної діяльності, рейтингах результатів інтелектуальної діяльності, масштабах відхилення результатів інтелектуальної діяльності від норм. У векторі цих варіантів специфіка заходів державного регулювання екстернальної взаємодії акторів належності та набуття інтелектуального продукту на етапах підготовки, легітимації та регламентації проявляється у визначенні логіки їх самоорганізації як відповідних мережевих вузлів.

Список використаної літератури

1. Леонідов І.Л. Власність і привласнення інтелектуального продукту: планомірність і товарність екстеріоризації [Електронний ресурс] /І. Л. Леонідов // Проблеми економіки та політичної економії. – 2020. – № 1. – С. 27-38. Режим доступу до ресурсу: http://politeco.nmetau.edu.ua/uk/journals/10/ 1_a_ua.4.pdf.

2. Тарасевич В.М. Інституціональна теорія: методологічні пошуки і гіпотези /В. М. Тарасевич// Економічна теорія, 2004. – № 2. – С. 45 56.

3. Тарасевич В.Н. Экономическая синергетика: концептуальные аспекты /В. Н. Тарасевич // Економіка і прогнозування, 2003. – № 2. – С. 56 – 69.

4. Олейник А. И. Изменения институтов во времени: эволюция и революция / А. И. Олейник // Вопросы экономики, 1999. – №5. – С. 120 – 155.

5. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки [Текст] / Д. Норд. Пер. с англ. – К. : Основи, 2000. – 198 с.

6. Вольчик В. Группы интересов и качество экономических институтов / В. Вольчик, И. Бережной // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. - № 2. – Том 5. – С. 56 – 66.

Лесько В.В.
к.е.н., доцент Поліщук О.Ю.
Рівненський державний гуманітарний університет
vikimouse69@ukr.net

ВІДТІК ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ З УКРАЇНИ

В умовах економічної кризи підсилення інвестиційної діяльності стає одним із головних завдань, що вимагає швидкого вирішення на всіх рівнях господарювання. Інакше,

стають неможливими перспективи оновлення виробництва на якісно новому рівні, підвищення ефективності господарської діяльності, створення конкурентоздатної економіки світового рівня.

В Україні іноземні інвестиції є визначальною передумовою розвитку національної економіки та важливим індикатором умов підприємницької діяльності[1], саме тому потрібно зосередити увагу на питаннях іноземного інвестування.

Особливе місце відводиться прямим іноземним інвестиціям, для яких в процесі економічного відтворення притаманно багато важливих функцій. Ці процеси відображені в поділі прямих іноземних інвестицій за галузями національного господарства та країнах-донорах інвестиції.

В умовах розвитку сьогодення українську економіку щонайменше на 50% визначають як «тіньова», причина полягає в слабкості державних інститутів та законодавчої системи. Несприятливий інвестиційний клімат в Україні включає в себе адміністративні перешкоди, складну систему ліцензування, високий рівень оподаткування і реструктурні функції податкової адміністрації. З огляду на це у світі є більш привабливі для інвесторів країни, ніж Україна, тому і МВФ прогнозує зниження потоку інвестицій до країн Східної Європи[1]. Тому, на сучасному етапі, головним завданням для України залишається створення сприятливих умов для іноземних інвесторів.

Безсумнівно, що з настанням кризи в Україні іноземні інвестиції з таких країн як: Австралія, Нідерланди, Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії, Кіпр зростають, а після виходу з кризи вони спадають. Німеччина ж значно скорочує свої інвестиції в українську економіку. Найпотужнішим інвестором протягом аналізованого періоду залишається Кіпр, на п’ятому місці– Австрія.

У першому кварталі 2020-го інвестиції з Кіпру скоротилися на 1,4 млрд доларів, з Німеччини – на 427,5 млн, з Нідерландів – на 178,4 млн. При цьому інвестиції зі Швейцарії зросли на 112,1 млн, з Польщі – на 48 млн, з Франції – на 45 млн, з Австрії – на 38,5 млн.

Найвищий відтік інвестицій був у сфері української промисловості – майже 1,6 млрд доларів. Водночас інвестиції спрямовані до сфер фінансів і страхування, ІТ, а також професійної, наукової та технічної діяльностей.

Таблиця 1 - Структура інвестицій з країн ЄС в економіку України[2]

Країна	Роки			Абсолютне відхилення (млн.дол.США)		Відносне відхилення, %	
	2010	2014	2019	від 2010р.	від 2014р.	від 2010 р.	від 2014 р.
Австрія	1674,7	2314,00	1 249,40	-425,30	-1 064,60	-25,4	-46,0
Нідерланди	7461,3	9007,50	8 301,40	840,10	-706,10	11,3	-7,8
Німечинна	6009,6	2908,40	1 843,10	-4 166,5	-1 065,30	-69,3	-36,6
Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії	2234,1	2768,20	2 060,60	-173,50	-707,60	-7,8	-25,6
Кіпр	8603,1	17725,60	10 368,9	1 765,80	-7 356,70	20,5	-41,5

Якщо дивитися по регіонах України, то найбільший відтік інвестицій був з Дніпропетровської, Донецької та Луганської областей. Вкладали кошти в проєкти в Києві, Волинській, Чернігівській та Херсонській областях.

Варто зазначити, що все ж на сьогоднішній день, ми маємо низку привабливих факторів, які сприяють утриманню інвестиційних зв’язків, такі як:

- великий ємний та фактично конкуренто необмежений внутрішній ринок з більшості товарних позицій;
- географічне розташування на перетині основних транспортних шляхів між Європою та Азією;
- порівняно дешева та водночас кваліфікована робоча сила;
- науковий потенціал;
- розвинена інфраструктура (наявність складів, портів, систем з'язку) та інше[3].

Але не можна забувати і про фактори, які негативно впливають на процес іноземного інвестування:

- економічна криза, коли деякі інвестори призупинили діяльність на території України через невпевненість у подальшому співробітництві або проблеми, що виникли у процесі реалізації інвестиційних проектів;
- нестабільність законодавства, відсутність надійних гарантій захисту іноземних інвесторів від його зміни;
- уповільнені темпи приватизації, хоч іноземні інвестори, банки та фінансові організації, вкладаючи кошти в інвестиційні проекти, віддають перевагу саме приватним підприємствам;
- невирішеність питання про передачу в приватну власність земельних ділянок, на яких розміщені об'єкти, що приватизуються;
- значно вищі темпи інфляції, ніж у країнах Західної Європи і США;
- низька купівельна спроможність значної частини населення, що зменшує можливості реалізації на внутрішньому ринку продукції, яка могла б вироблятися на новостворених або реконструйованих з допомогою іноземного капіталу підприємствах;
- невисокий рівень розвитку інфраструктури[4].

Отже, на нашу думку, для того щоб Україна стала потенційно привабливішою для іноземних інвесторів, потрібно розвивати галузі української економіки, насамперед галузі, які найбільш приваблюють інвесторів: переробна промисловість, а також сфера оптової та роздрібної торгівлі та інші, ефективно реалізувати економічні та адміністративні реформи, дерегулювання та боротися з корупцією.

Список використаної літератури:

1. Сучасний стан залучення в економіку України [Електронний ресурс] // Колеватова А.Е. – Режим доступу до ресурсу: http://global-national.in.ua/archive/22-2018/200.pdf
2. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України – Режим доступу до ресурсу: www.ukrstat.gov.ua.
3. Хто і як інвестує Україну [Електронний ресурс] // К. Маркевич - Режим доступу до ресурсу: https://razumkov.org.ua/statti/khto-i-iak-investuie-v-ukrainu
4. Обсяг та структура іноземних інвестицій в економіку України [Електронний ресурс] // Бібліотека економіста - Режим доступу до ресурсу: https://library.if.ua/book/136/9364.html

Летуча О.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри международной экономики,
политической экономии и управления,
Терентьєв В.Г., студент групи ЕК902-14-М,
Корж А.Д., студент групи ЕК02-19
Національна металургійна академія України
angelina.letuchaya@gmail.com

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Соціально-трудові відносини є важливим елементом глобальної економічної системи. Для будь-якої країни важливим є формування таких соціально-трудових відносин, які б задовольняли потреби громадян і соціально орієнтованої ринкової економіки. Високого рівня

регулювання суспільних відносин досягнуто завдяки конструктивній співпраці між соціальними партнерами. Діюча модель регулювання трудових відносин в Україні має багато питань, які потребують вирішення. Дослідження передового досвіду регулювання соціальних відносин у глобальній системі дасть змогу знайти шляхи усунення недоліків національної моделі та способи адаптації її доумов глобалізації.

Ознайомлення з національними моделями соціально-трудових відносин високорозвинених країн світу свідчить про їх своєрідність та розмаїття, що обумовлено певними політичними та історичними особливостями формування і розвитку цих країн. Однак є сукупність певних ознак і властивостей, що характерні для країн окремих регіонів світу. У світовій практиці відокремлюють три моделі регулювання соціально-трудових відносин: європейську (континентальну), англосаксонську й китайську.

Європейська, або як її ще називають континентальна модель за своєю сутністю є соціал-демократичною. Для неї показовий високий ступінь централізації договірного процесу. Континентальна модель відзначається високим ступенем правової захищеності, жорстко встановленими нормами трудового права, що орієнтовані на збереження робочих місць, а також поширеністю тарифного регулювання з несуттєвою диференціацією заробітної плати та високим законодавчо встановленим мінімумом оплати праці [1-8].

Для англосаксонської моделі регулювання соціально-трудових відносин характерний нижчий рівень соціальної забезпеченості з більш широкими правами роботодавців відносно найму та звільнення працівників. Дана модель відзначається високою диференціацією заробітної плати, заключенням колективно-договірних угод на рівні підприємства, а не галузі чи регіону. Англосаксонська модель характерна для Австралії, США, Нової Зеландії, Великобританії [1-8].

Досить специфічною є китайська модель регулювання відносин у сфері праці. Її основою виступають централізоване регулювання зайнятості на державних підприємствах і значна свобода цього процесу в приватному секторі. Внаслідок використання такого підходу в Китаї підтримується невисокий рівень безробіття при великій чисельності трудових ресурсів. Одним із напрямів регулювання безробіття є створення додаткових робочих місць для надлишкової робочої сили на тому самому підприємстві, що, звісно, стримує масштабні вивільнення при тих чи інших змінах.

Окрім вище зазначених трьох моделей регулювання відносин у трудовій сфері в науковій літературі виділяють окремі характеристики американської, німецької, шведської та японської моделей регулювання відносин у сфері праці.

Найбільш лібералізованим варіантом є американська модель регулювання відносин у трудовій сфері. Її основою є принцип відокремлення соціального захисту від вільного ринку й обмеження захисту лише тих, хто не має інших доходів, крім виплат соціальних допомоги. Такий підхід забезпечує достатньо високу якість і рівень життя більшої частини населення.

Шведська модель регулювання трудових відносин є найбільш соціалізованою, бо її пріоритетом є задоволення потреб громадян [1,4,5]. Вона характеризується переважанням ідеї рівності та солідарності у проведенні активної соціальної політики, профілактичними заходами у сфері зайнятості, жорсткою політикою доходів, високим ступенем соціального захисту населення, який забезпечується переважно за кошти держави.

В умовах глобалізації відбувається певна трансформація основних моделей соціально-трудових відносин під впливом глобалізаційних процесів, що має такі наслідки:

- збільшення кількості іммігрантів, що стало гострою міжнародною проблемою. Сьогодні 2 % світового населення проживають не в тій країні, де вони народились. Наприклад, до пандемії в США приїжджало щорічно біля 25 % випускників престижних вузів Франції, які одержували заробітну плату вдвічі більшу, ніж на батьківщині;
- глобалізація призводить до деякої трансформацію соціально-трудових відносин, що проявляєтьсяь у діяльності окремих соціальних партнерів. Очевидний процес інтенсифікації та активізації діяльності організацій підприємців і профспілок як реакції на не завжди

ефективні дії уряду. На організації підприємців з більш розвинутою функцією трудових відносин покладається обов'язок вести переговори з іншими сторонами;

- загострення трудових конфліктів, що вимагає від профспілок більш активних позицій у процесі формування і укладання колективних договорів.

Отже, можна сказати, що кожна модель соціально-трудового регулювання має свої недоліки та переваги, які слід враховувати при формуванні національної моделі розвитку відносин у трудовій сфері, котра повинна бути адаптивною, і зможе пристосовуватися до змін світової економіки за умов швидких темпів глобалізаційних процесів.

Основою для формування національної системи соціально-трудових відносин стали принципи шведської моделі, але Україна зможе досягти європейського рівня розвитку відносин у трудовій сфері шляхом реформування цілей підприємств у напрямі їх соціалізації. Досвід передових держав підтверджує, що найвищі результати у соціально-економічній сфері досягаються у тому випадку, коли соціальні партнери зацікавлені у регулюванні соціально-трудових відносин та беруть на себе і несуть рівнозначну відповідальність за розробку та виконання взаємоузгоджених рішень і встановлення соціального балансу.

Список використаної літератури

1. Амоша О. І. , Шамілева Л. Л.// О.І. Амоша , Л.Л. Шамілева //Розвиток трудового потенціалу промисловості на засадах соціальної відповідальності: концептуальне та науково-методичне забезпечення. Вісник економічної науки України. - № 2. – 2016. - С. 3-8.

2.Гітіс Т.П., Нікуліна А.А. / Т.П.Гітіс, А.А.Нікуліна А.А.//Дослідження сучасного стану трудових ресурсів України.- № 2. – 2018. - С. 43-47.

3. Гургула О.М./ О.М.Гургула//Проблеми зайнятості в Закарпатській області та шляхи їх вирішення.- № 4. – 2013. - С. 166-169.

4. Крулько Є. Моделі соціально-трудових відносин між працівниками і роботодавцями. URL: https://www.pdaa.edu.ua/ sites/default/files/nppdaa/4.2/155.pdf

5. Герасименко О.О. Компоненти моделі регулювання соціально-трудових відносин на підприємстві / О.О. Герасименко // Стратегія економічного розвитку України. – 2009. - №24 -25. – С.198-203.

6. Кальченко Т.В. Глобальна економіка: методологія системних досліджень: навч. посіб. / Т.В. Кальченко. – К.: КНЕУ, 2009. – 364 с.

7. Лук'яненко Д.Г. Міжнародна економіка: підручник / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Я.М. Столярчук. – К.: КНЕУ, 2014. – 762 с.

8. Міжнародна економіка: підручник для ВНЗ / за ред. Ю.Г. Козака, Д.Г. Лук'яненка, Ю.В. Макогона. – К.: Центр учбової літератури, 2016. – 559 с.

Матвієнко А.Ю., здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Рівненський державний гуманітарний університет
andrew.matvienko9@gmail.com

УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Задоволення потреб покупців - одна із головних складових ефективної господарської політика підприємства в умовах ринку, його змін, викликів та можливостей.

Підприємство як соціально-економічна відкрита система, поряд з її структурними елементами – підсистемами (керуючою та керованою; управлінською, соціальною, фінансово-економічною, комерційною, інформаційною, виробничою та матеріально-технічною), має вхід та вихід. Саме на виході збут виготовленої продукції та надання суміжних при цьому послуг відображає торговельну орієнтацію підприємства як суб'єкта ринку.

У сучасних умовах ринкового функціонування підприємству недостатньо лише виготовити якісний продукт, але потрібно зорганізувати якісну збутову політику, адаптовану до потреб ринку та його можливостей. Перманентна політика врахування чинників середовищ підприємства дозволить йому визначити масштаби та засоби (інструменти) маркетингового менеджменту як на відповідному етапі діяльності самого підприємства, так і виробництво продукту, що знаходиться в процесі його комерціалізації.

Таблиця 1 – Підходи до визначення понять «збут», «збутова діяльність»

№ з/п	Автор та джерело	Трактування понять
1	Л. Балабанова [1]	«*Збут* у широкому розумінні – процес організації транспортування, складування, підтримки запасів, доробки, просування до оптових та роздрібних торговельних ланок, передпродажної підготовки, упакування та реалізації товарів з метою задоволення потреб покупців і отримання на цій основі прибутку»; «*збут* у вузькому розумінні – процес безпосереднього спілкування продавця і покупця, спрямований на отримання прибутку, і такий, що вимагає знань, навичок і певного рівня торговельної компетенції»
2	К. Глазкова [2, с. 103]	«*Збут* у широкому розумінні – процес, що охоплює всі операції, починаючи з виходу виробу за межі підприємства-виробника та закінчуючи переданням товару покупцеві»
3	С. Косенков [3, с. 17]	«*Збут* - упаковка продукції, супроводження, управління збутом, зберігання на складі готової продукції, складське господарство для готової продукції, транспортування продукції до складу споживача, транспортне господарство для перевезення готової продукції»
4	Д. Дубівка [4]	«*Збутова діяльність* – це обмін товарів або послуг на гроші, або, іншими словами, реалізація товарів або послуг»
5	Т. Лук'янець [5, с. 65]	«*Збутова діяльність* – процес просування готової продукції на ринок та організації товарного обміну з метою одержання підприємницького прибутку»
6	О. Бєлоусова, О. Клименко, К. Лєщина [6, с. 79]	«*Збутова діяльність* – система заходів з ефективного фізичного переміщення продукції»
7	А. Богданович С. Розумей [7]	«*Збутова діяльність* – це все те, що забезпечує максимальну вигідність торговельної угоди для кожного з партнерів при першочерговому врахуванні інтересів і вимог проміжного або кінцевого споживача»
8	О. Варченко [8, с. 22]	«*Збутова діяльність* – частина комплексу маркетингових заходів, тому що саме виділення одного елементу структури маркетингу порушує його цілісність, а, отже, здатність задовольнити повною мірою потреби й запити споживачів»
9	О. Кривешко [35, с. 538]	«*Збутова діяльність* – складний процес, який включає в себе не лише заходи з формування каналів розподілу та торгівлі товарами і послугами, а й увесь той комплекс дій, який забезпечує підвищення ефективності продажу»
10	Н. Терент'єва [10]	«*Збутова діяльність* – цілеспрямована організаційно-економічна діяльність, спрямована на збільшення реалізації товарів та послуг шляхом врахування виробничого потенціалу, технологічного циклу продукції, інноваційної складової діяльності підприємства, маркетингового плану, логістичних зв’язків, механізмів сервісної підтримки, пріоритетів зовнішньоекономічної діяльності

		підприємства відповідно до стратегічного плану розвитку підприємства, забезпечуючи двосторонній зв'язок підприємства з бізнес-партнерами та бізнес-інфраструктурою»

Сьогодні існує значна кількість наукових підходів щодо визначення сутності понять «збут», «збутова діяльність», «управління збутовою діяльністю», що заслуговують на увагу. Поряд з цим, зважаючи на постійні зміни ринкового середовища та потреби покращення ефективності збутової політики торговельних підприємств шляхом забезпечення їх цільової орієнтації, все ще залишається потреба у вдосконаленні теорії та практики визначеної проблематики.

Вагомість досліджуваної теми обумовлена наявністю великої кількості підходів до визначень «збут» та «збутова діяльність» (табл. 1).

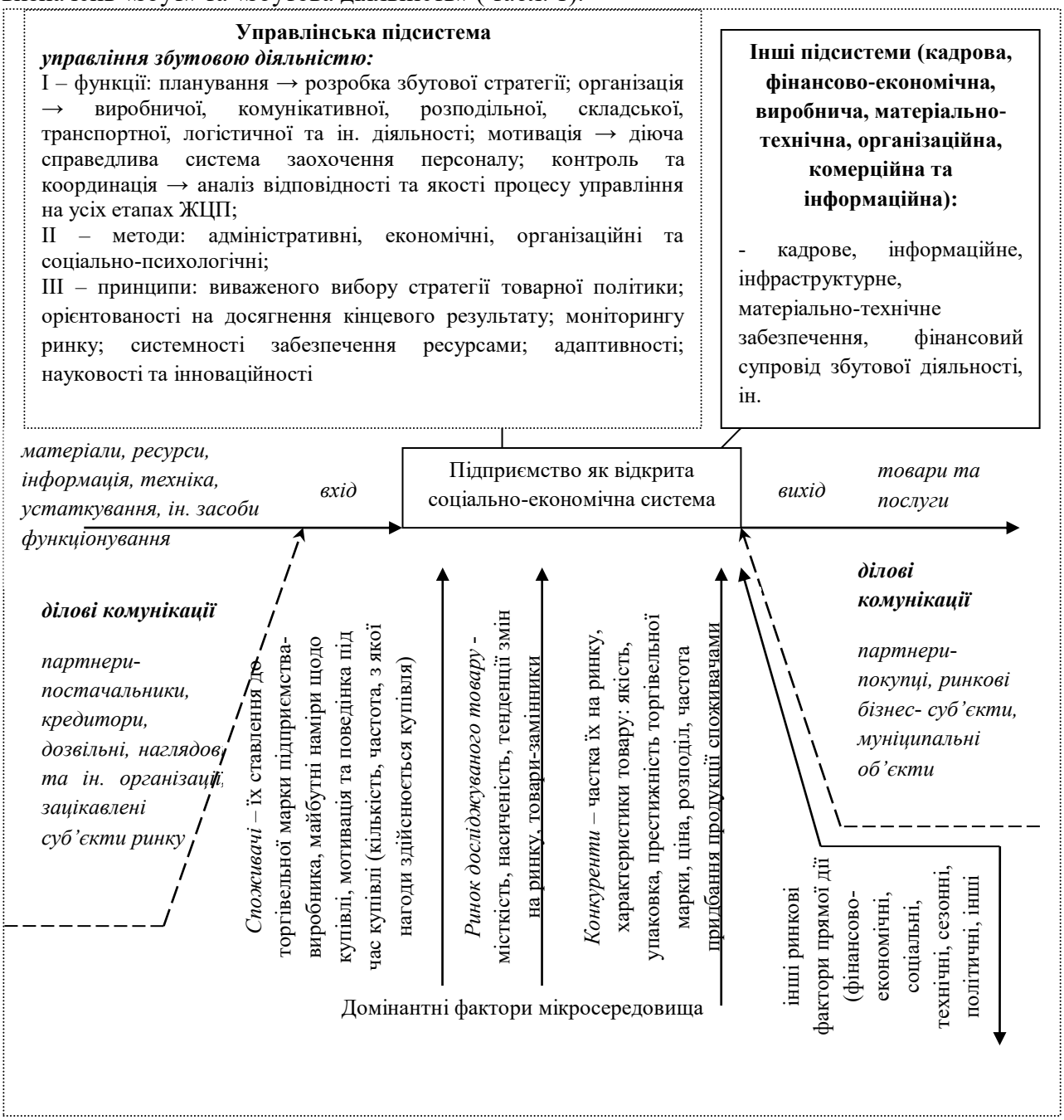


Рисунок 1 - Спрощена модель системного підходу до управління збутовою діяльністю підприємства

Аналізуючи вищеприведені підходи до аналізованих понять, можемо зазначити, що збутова діяльність підприємства передбачає заходи з розробки збутової стратегії, аналіз ринку та формування споживчого попиту, ефективних каналів розподілу, організацію маркетингових комунікацій тощо, які спрямовані на задоволення потреб споживачів та одержання прибутку.

Вважаємо, що запорукою ефективності збутової діяльності є якість процесу управління. Погоджуємося з думкою Н. Іваночко [10], котра зазначає, що управління збутовою діяльністю підприємства вимагає системності, тобто такої форми організації збуту, при якій дотримується єдність та послідовність операцій зі збуту продукції. Поряд з цим слід додати, що принцип системності має бути закладеним не лише у процесі, але й у самій організації, яка здійснює даний процес. Відповідно, не претендуючи на повний перелік елементів системи, засобів та процесів управління її збутовою діяльністю, на рис. 1 подана спрощена модель системного підходу до визначеного процесу.

Управління збутовою діяльністю є складним, багатогранним процесом, що вимагає системного підходу з позиції його учасників та послідовності виконання. Ключовими питаннями системи управління є: планування стратегії розвитку збутової діяльності, формування комерційного підрозділу та його укомплектування досвідченими та фаховими спеціалістами, чіткий розподіл функцій та завдань, контроль за їх виконанням, належна мотивація кадрів, дослідження кон’юнктури ринку, економічний аналіз ефективності збутової діяльності тощо.

Список використаної літератури

1. Балабанова Л. В. Маркетинг : [підруч] / Л. В. Балабанова. Донецьк, 2002. 562 с.

2. Глазкова К.О. Проблеми збутової політики сучасних українських підприємств. *Вісник КНУТД.* Проблеми економіки організацій та управління підприємствами. 2014. 3. С. 102-107.

3. Косенков С.І. Маркетингові дослідження : навч. посібн. К. : Вид. дім "Скарби", 2004. 464 с.

4. Дубівка Д.В. Поняття «збут» в системі управління підприємством. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/2_2013/26.pdf.

5. Лук'янець Т.І.. Маркетингова політика комунікацій: навч.-метод. посібн. К. : Вид-во КНЕУ, 2002. 272 с.

6. Бєлоусова О.С., Клименко О.Л., Лєщина К.В. Оцінювання ефективності збутової діяльності в рамках маркетингової політики розподілу промислового підприємства. *Держава та регіони*. Сер. Економіка та підприємництво. 2011. № 4. С. 78-81.

7. Богданович А., Розумейс. Збут у широкому та вузькому розумінні [Електронний ресурс]. URL: http://dspace.nuft.edu.ua/ jspui/bitstream/123456789/19048/1154.pdf.

8. Варченко О.М. Методичні підходи до оцінки ефективності функціонування збутових логістичних систем аграрних підприємств. *Економіка та управління АПК*. 2014. № 2. С. 21-26.

9. Кривешко О.В. Управління збутовою діяльністю підприємств молочної промисловості. *Формування ринкової економіки в Україні*. 2005. Вип. № 14. С. 536-559.

10. Терент'єва Н.В. Управління збутовою діяльністю в системі управління підприємством. *Ефективна економіка*. 2016. № 2. [Електронний ресурс] URL: http://www.economy.myka. com.ua/?op=1&z=4783.

11. Іваночко Н. В. Особливості формування механізму управління збутовою діяльністю підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://global-national.in.ua/archive/18-2017/41.pdf.

Мединська Т.І., к.е.н., доцент
доцент кафедри менеджменту
Рівненський державний гуманітарний університет
sherbur@ukr.net

ПІРАМІДА СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ ЗА В.І. СПЕРАНСЬКИМ ТА МОДЕЛЬ А. КЕРРОЛА: ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА

Пошук шляхів активізації соціальної політики, ефективного вирішення її основоположних завдань, гармонійного розвитку виробничої і соціальної інфраструктури призвів до логічного висновку про доцільність підвищення соціальної відповідальності бізнесу і розвитку корпоративних відносин.

Фундаментом сучасного підходу до усвідомлення сутності соціальної відповідальності організації, заснованої на визнанні визначальної ролі суспільного добробуту, є *модель А. Керролла*, яка до остаточного свого оформлення пройшла кілька етапів трансформації. Наприкінці 1970-х рр. А. Керролл запропонував трактувати КСВ як відповідність економічним, правовим, етичним і дискреційним очікуванням, що їх покладає суспільство на організації в даний період часу [1].

Модель А. Керролла охоплює чотири типи соціальної відповідальності організації: економічну, правову, етичну і так звану дискреційну. Дискреційну відповідальність А. Керролл пов'язує зі сферою, в якій суспільство ще не сформувало чітких очікувань, і вона є такою за змістом, що передбачає індивідуальний добровільний вибір менеджера.

На думку вченого, окреслені ним типи КСВ не є такими, що взаємно виключають один одного, як і не утворюють континууму з економічними інтересами на одному полюсі і соціальними - на другому, і співвідносяться між собою, скоріше, у порядку історичної еволюції. Хоч усі ці типи відповідальності вже існують одночасно в бізнес-організаціях, - зазначав він, - історія бізнесу свідчить про більш ранню увагу до економічних і правових аспектів і про більш пізню - до аспектів етичних і дискреційних. Більше того, у будь-яку окремо взяту господарську і/або соціальну дію організації може мати вбудовані економічні, правові, етичні і дискреційні мотиви [2].

На початку 1990-х рр. запропонована А. Керроллом модель дістає дальшого розвитку в його теоретичних та прикладних розробках, і її вже можна подати у вигляді піраміди. *Економічна відповідальність*, що перебуває в основі піраміди, визначається базовою функцією компанії на ринку товарів і послуг, на якому вона постає в ролі виробника. Ця функція спрямована на задоволення потреб споживачів та одержання економічних вигід (доходів). *Правова відповідальність* пов'язана з додержанням вимог і норм, що містяться в чинних нормативно-правових актах. Ідеться про законопослушність і суспільні очікування від компанії такої діяльності, яка не суперечить правовим нормам.

Етична відповідальність потребує від ділової практики таких соціальних дій, які узгоджуються з очікуваннями суспільства. Останні не прописані у відповідних правових актах і апелюють до норм моралі.

Філантропічна (*дискреційна*) *відповідальність* спонукає організацію до соціально корисних дій, формування нової якості життєдіяльності членів суспільства через добровільну участь в реалізації соціальних програм.

У цілому А. Керролл зазначає, що при використанні більш прагматичної, управлінської термінології можна констатувати, що компанія, яка сповідує КСВ, має прагнути одержувати прибуток, поважати закони, бути етичною, а також хорошим корпоративним громадянином.

Від початку 1990-х рр. *піраміда Керролла* набула великої популярності як серед теоретиків КСВ, так і з-поміж менеджерів-практиків з упровадження соціальних проектів. Згодом, на початку 2000-х рр., А. Керролл запропонував нову модифікацію моделі КСВ,

адаптовану до умов міжнародного бізнесу, назвавши її “глобальна піраміда КСВ”. Розвиваючи попередні теоретичні засновки, А. Керролл зазначає, що міжнародні компанії мають бути орієнтовані на одержання прибутку, що відповідає очікуванням міжнародного бізнесу; поважати закони країн перебування, водночас додержуючись норм міжнародного права; бути етичними у своїх бізнес-операціях, брати до уваги відповідні локальні і глобальні стандарти; бути гідними корпоративними громадянами, орієнтуючись на очікування місцевих громад [3].

Запропоновану модель А. Керролла слід розглядати як методологічний захід, як певну теоретичну абстракцію, що має просто пояснювати складне. Критика піраміди Керролла дещо нагадує критику піраміди Маслоу за її жорсткість у послідовності задоволення потреб. Утім, як з’ясувалось, А. Маслоу неодноразово наголошував, що на практиці немає жорсткої ієрархії, і остання існує лише як тенденція.

До того ж рівні відповідальності, що закріплені в піраміді Керролла, значною мірою вписуються в ієрархію цінностей, що домінують у капіталістичному, індустріальному, суспільстві: економічна відповідальність є *обов’язковою* для бізнесу, такою, що відповідає жорстоким суспільним вимогам; етична відповідальність є *очікуваною* суспільством, а філантропічна - *бажаною*. Маємо звернути увагу і на те, що А. Керролл постійно доповнював свою модель, адаптуючи її до потреб сучасного менеджменту, і не вважав свою піраміду завершеною конструкцією соціальної відповідальності бізнесу. Так, у статті “Корпоративна соціальна відповідальність: трисферний підхід”, написаній у співавторстві з М. Шварцем [4, с. 519], запропоновано замінити піраміду на діаграму Венна, яка дає змогу певним способом відстежувати взаємодію економічної, правової й етичної відповідальності.

На думку А. Керолла і М. Шварца, нова інтерпретація моделі соціальної відповідальності бізнесу більш повно описує реалії сьогодення, а саме те, що лише окремі компанії одночасно реалізують усі типи соціальної активності і відповідальності, а більшість обмежується різними варіантами їх поєднання.

Активні наукові дискусії щодо сутності, структур, джерел соціальної відповідальності, які розпочались у середині 50-х рр. минулого століття, а пік яких припав на 1960—1970-ті рр., принесли свої плоди. В останню чверть XX століття світова спільнота ввійшла з більш-менш узгодженим і усталеним розумінням усього різноманіття термінів, понять, процесів, пов’язаних із соціальної поведінкою та відповідальністю.

Список використаної літератури

1. *Carroll A. B.* 1979. A three-dimensional conceptual model of corporate performance / A. B. Carroll // Academy of Management Review. Vol. 4(4). P. 500.
2. *Carroll, A.* (1991). The pyramid of corporate social responsibility: toward the moral management of organizational stakeholders. Business horizons, 34 (4), 39-48.
3. *Carroll A. B.* 2004. Managing ethically with global stakeholders: A present and future challenge / A. B. Carroll // Academy of Management Executive. Vol. 18(2). P. 118.
4. *Schwartz M.* 2003. Corporate social responsibility: a three-domain approach / M. Schwartz, A. Carroll // Business Ethics Quarterly. Vol. 13(4). P. 503-530.

Моравська А.О., магістр
студентка групи ЕП-61
к.е.н., доц. Бєлєнкова О. Ю.
Київський національний університет будівництва та архітектури
n.moravskaya@gmail.com

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ВІЛЬНОГО РИНКУ

Перехід до ринкової економіки, який викликав радикальні зміни всього господарського механізму, визначив значення конкуренції як іманентного атрибуту ринку.

На відміну від планової економіки, коли діяльність кожного підприємства була регламентована, в умовах ринку, основною економічною реальністю якого є конкуренція, всі незалежно господарюючі суб'єкти повинні самостійно ухвалювати довгострокові стратегічні рішення, що зрештою направлені на забезпечення стійкого становища підприємства на ринку. У зв'язку з цим, одним з найважливіших завдань, що вимагає теоретичного осмислення і практичної реалізації, є підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в сучасних умовах.

Питання дослідження конкурентоспроможності підприємств є важливими й актуальними як для економіки країни в цілому, так і для окремих виробників. У ринкових умовах висока конкурентоздатність суб'єктів господарювання є запорукою отримання високого і стабільного прибутку. Висока конкурентоспроможність – основна умова розвитку і життєдіяльності підприємства. Розуміючи це, вітчизняні товаровиробники в умовах жорсткої конкурентної боротьби ставлять перед собою такі цілі: задоволення потреб, що існують на ринку, отримання максимального прибутку і збільшення обсягів збуту, розширення частки внутрішнього і зовнішнього ринку, забезпечення необхідного рівня якості та ціни продукції, впровадження нових технологічних процесів і модернізація обладнання [1].

На сьогоднішній день підприємства знаходяться під конкурентним пресингом, тому постійно постають питання щодо розвитку, а також виживання підприємства. Спроможність витримувати конкуренцію на ринку протягом тривалого періоду характеризує така економічна категорія, як конкурентоспроможність підприємства.

Конкурентоспроможність є багатоаспектним поняттям, що в перекладі з латинської мови означає суперництво, боротьбу за досягнення найкращих результатів, широко використовується як в теорії так і на практиці економічних наук [3].

З.Є. Шершньова, С.В. Оборська визначають: «Конкурентоспроможність підприємства – рівень його компетенції відносно інших підприємств конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту (особливо – стратегічного поточного планування), навичок і знань персоналу тощо, що знаходить вираження в таких результуючих показниках, як якість продукції, прибутковість, продуктивність тощо.

Незважаючи на розходження у формулюваннях поняття різними науковцями, загальним є те, що конкурентоспроможність товару проявляється на ринку в момент обміну, тобто реалізації продукції. Рівень конкурентоспроможності товару визначається в остаточному підсумку покупцем, який, здобуваючи продукцію, визнає її відповідність своїм потребам [4].

Необхідною передумовою розробки дієвої конкурентної стратегії підприємства, визначення найбільш ефективних напрямків інвестування є діагностика конкурентного середовища, на основі чого вивчаються позиції і можливості конкурентів, виявляються сильні і слабкі сторони конкурентної боротьби для окремого підприємства. Діагностика конкурентного середовища – це спосіб оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства з урахуванням дії зовнішніх і внутрішніх чинників, що базується на динаміці результуючих показників діяльності. Результатом діагностики конкурентного середовища є визначення поточного та перспективного станів цього середовища. Діагностика конкурентного середовища – невід'ємна частина дослідження конкурентоспроможності. Цей етап забезпечує системність роботи, дозволяє зібрати і систематизувати інформацію про основні характеристики галузі й окремих підприємств, що в ній діють, визначити результати конкуренції товарів різних виробників. Виявлення причин відхилень у стані конкурентного середовища здійснюється за допомогою різних форм діагностики. Загалом організація і проведення діагностики конкурентного середовища здійснюються на основі маркетингових досліджень. Діагностика як процес виявлення сильних і слабких сторін підприємства та його конкурентів дає можливість більш ефективно планувати і використовувати свої сили і ресурси.

В ході вивчення та оцінки конкурентоспроможності підприємства, необхідним є не тільки розуміння сутності даного терміну, але й обов'язковим є визначення факторів, які впливають або ж якимось чином можуть вплинути на нього. Найпоширенішою класифікацією факторів, які впливають на конкурентоспроможність підприємства є залежно від позиції приналежності до підприємства, а саме: зовнішні та внутрішні.

Зовнішні фактори включають в себе:

- загальнополітичну ситуацію в країні;
- зовнішні політичні та економічні зв'язки;
- роль держави в існуванні підприємств;
- експортно-імпортні відносини країни;
- наявність конкурентів в конкретній галузі;
- ефективність реалізації програм у пріоритетних сферах економіки;
- загальний рівень технології в країні;
- розвиток індустрії ділових послуг;
- наявність трудового законодавства;
- рівень антимонопольного законодавства;
- рівень кваліфікації робочої сили;
- інфляційні процеси;
- інші фактори впливу.

На виникнення внутрішніх факторів, безумовно, значний вплив має діяльність самого підприємства. До них можна включити:

- використання новітніх технік та технологій;
- системи і методи управління фірмою;
- стратегічне управління;
- система загального менеджменту;
- рівень корпоративної культури;
- рівень впровадження нововведень;
- системи планування та економічного стимулювання;
- екологічні, соціальні, психологічні та інші фактори

Як правило, між зовнішніми та внутрішніми факторами існує тісний взаємозв'язок, оскільки поява зовнішніх факторів обумовлює появу внутрішніх факторів. У процесі дослідження існуючих теоретичних підходів для здійснення оцінювання конкурентоспроможності підприємства, використовують такі методи: матричні, індексні, графічні, бальної оцінки і т.д. Проаналізувавши їх переваги та недоліки, можна здійснити оцінку досліджуваного будівельного підприємства.

Таким чином, для проведення подальшого аналізу конкурентоспроможності та здійснення відповідної оцінки, необхідною умовою є чітке розуміння теоретичних аспектів конкурентоспроможності підприємства [2].

В сучасних умовах, основною метою підприємств у сфері будівництва є перш за все максимізація фінансових результатів, а також реалізація соціальних та економічних інтересів держави, які пов'язані з розвитком будівельної промисловості, забезпечення споживачів якісними послугами та реалізацією виконання соціальних державних програм. Саме дана мета повинна бути врахована при формуванні стратегічного управління конкурентоспроможності підприємства.

Підсумовуючи, можна дійти висновку, що конкуренція – двигун економічного прогресу. Конкуренція сприяє витісненню з виробництва неефективних підприємств, раціональному використанню ресурсів, запобігає диктату виробників по відношенню до споживача. В цьому безперечна позитивна роль конкуренції в суспільному розвитку і підвищенні ефективності конкурентних ринків.

Список використаної літератури

1. Антощенкова В. В. Конкурентоспроможність, як основа ефективної національної економіки / В. В. Антощенкова // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. - 2019. - Вип. 200. - С. 84-95.
2. Білоусько Т. Ю. Використання матричних методів в обґрунтуванні стратегії розвитку підприємства / Т. Ю. Білоусько // Вісник ХНАУ. Серія : Економічні науки. - 2013. - № 5. - С. 121-129. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhnau_ekon_2013_5_17
3. Гайдук В. А. Конкурентоздатність в умовах сучасного ринку / В. А. Гайдук // Економіка та держава. – 2007. – № 2. – С. 16-17
4. Лупак Р. Л. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. / Р. Л. Лупак, Т. Г. Васильців. – Львів : Вид-во ЛКА, 2016. – 484 с

Нежива М.О., канд. екон. наук
доцент кафедри фінансового аналізу та аудиту
Київський національний торговельно-економічний університет
marijka@ukr.net

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ: ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Стійкий розвиток національної економічної системи нерозривно пов`язаний з економічною безпекою країни. Економічна безпека стає одною з головних проблем, що потребує уваги та ретельного вивчення. В даному напрямку сьогодні сформувалась досить ґрунтовна база знань, що заснована на науково-теоретичних і прикладних дослідженнях. Але це не зменшує багатогранності та відкритості наукової дискусії щодо економічної безпеки країни. Головною складністю однозначного формулювання даної категорії, а також окремих її напрямків, залишається своєрідність даної сфери й практичні шляхи досягнення економічної безпеки національної економіки.

Особливості сучасної соціально-економічної ситуації в Україні обумовлюють специфічний зміст проблеми забезпечення економічної безпеки держави. Економічна безпека є складною багатовекторною категорією, що визначає загальну мету, стратегічні пріоритети й критерії оцінки стану забезпечення стабільного економічного розвитку держави. Це своєрідний каркас національної безпеки, що забезпечує стійкість держави. Без гарантування економічної безпеки стає неможливим вирішення державою завдань у сфері захисту основних національних інтересів. Економічна безпека може трактуватися як сукупність умов, за яких зберігається спроможність країни ефективно захищати свої економічні інтереси; задовольняти в довгостроковому режимі потреби суспільства й держави; генерувати інноваційні зрушення в економіці з метою забезпечення стабільного економічного розвитку; протистояти зовнішнім економічним загрозам і повністю використовувати національні конкурентні переваги в міжнародному поділі праці. У функціонально-структурному вимірі система економічної безпеки держави містить підсистеми фінансової, інвестиційної, інноваційної, продовольчої, енергетичної, зовнішньоекономічної безпеки [1, с. 8].

Економічна безпека забезпечується як суто економічними методами, так і засобами неекономічного характеру: політичними, юридичними, правовими, спеціальними військовими й іншими, включаючи захист державних таємниць. Безпека в суміжних позаекономічних сферах забезпечується не тільки специфічними для них методами, але значною мірою й економічними засобами, у тому числі завжди із залученням грошових та інших ресурсів економічного характеру. Крім того, економічна оцінка наслідків загроз безпеці в будь-яких сферах, як правило, забезпечує універсальний підхід, даючи можливість кількісно оцінити збиток і на цій основі визначити систему пріоритетів.

До структурних компонентів безпеки, на яких ґрунтуються методологічні підходи до гарантування національної економічної безпеки, належать:

- характеристика національних економічних інтересів, що відповідає стану національної економічної безпеки;
- визначення та класифікація загроз національним інтересам та економічній безпеці;
- визначення кількісних та якісних параметрів (індикаторів), що характеризують стан національної економічної безпеки/небезпеки;
- формування механізму запобігання виникненню та загостренню загроз національній економічній безпеці із створенням системи, що усувала би або пом`якшувала дію чинників, які підривають стійкість системи забезпечення економічної безпеки.

Удосконалення механізмів забезпечення економічної безпеки як складової національної безпеки держави є постійним процесом. Найбільш суттєвими загрозами національній безпеці України слід вважати: політичну нестабільність, соціальну незахищеність населення, залежність економіки від експорту та світової кон`юнкутури, нерівномірність економічного розвитку регіонів, екологічну напруженість, низькі темпи впровадження інноваційних технологій і випуску інноваційних продуктів [2, с. 22-27].

Перш ніж готувати аналітичну інформацію для прийняття управлінських рішень в сфері безпеки, аналітик з питань фінансово-економічної безпеки має оцінити достовірність облікової інформації, наданої йому зовнішніми контрагентами або відповідними економічними службами. В основу механізму такої оцінки мають бути покладені способи отримання альтернативних даних, що підтверджують правдивість наданої інформації, а також технології описування її характеристик з метою побудови шкали достовірності.

В якості альтернативних методик отримання облікової інформації про реальний фінансовий стан контрагентів можуть застосовуватися так звані спеціальні методи, які використовуються при забезпеченні економічної безпеки, серед яких основними є: метод конфіденційних стосунків, метод особистого пошуку, метод спеціалізованого опитування, метод конфіденційного спостереження та інші. Перевіреній обліковій інформації присвоюється коефіцієнт достовірності (від 0,1 до 1,0), який показує її вплив на подальші наслідки при прийнятті на основі цієї інформації управлінських рішень щодо співпраці з тим чи іншим контрагентом.

Організація процесу формування обліково-аналітичної інформації в системі інформаційного забезпечення економічної безпеки підприємства передбачає, що оперативні дані про фінансово-господарську діяльності організації в процесі оперативного обліку перетворюються на первинну облікову інформацію. Первинна інформація в результаті її обробки в системі бухгалтерського обліку перетворюється на узагальнюючу облікову інформацію, що міститься у фінансових, статистичних та внутрішніх звітах.

Узагальнююча облікова інформація після її перевірки щодо достовірності являється базою для аналізу та аудиту. Угрупована належним чином аналітична інформація є основою для прийняття управлінських рішень щодо стану та рівня економічної безпеки підприємства, ефективності його діяльності та прогнозування заходів захисту від впливу зовнішніх і внутрішніх загроз [3]. В умовах зростання загроз економічній безпеці держави з метою запобігання фінансовим порушенням суб`єктами державного сектора економіки в Україні застосовувався державний фінансовий аудит окремих операцій.

Таким чином, стійкий розвиток національної економічної системи нерозривно пов`язаний з економічною безпекою країни. Особливості сучасної соціально-економічної ситуації в Україні обумовлюють специфічний зміст проблеми забезпечення економічної безпеки держави. Облік, аналіз та аудит в системі економічної безпеки держави відіграє ключове місце і роль для подолання загроз економічній безпеці через запобігання фінансовим порушенням.

Список використаної літератури

1. Власюк О. С. Актуальні проблеми фінансової безпеки України в умовах посткризової трансформації : монографія / О. С. Власюк. – К.: НІСД, 2014. – 432 с.
2. Економіка та економічна безпека держави. Теорія та практика: монографічний навчальний посібник / С. Давиденко, О. Єгорова, В. Приходько, П. Матішак та ін. – Ужгород: РІК-У, 2017. – 388 с.
3. Економічна безпека підприємств реального сектору економіки в умовах вартісно-орієнтованого управління: монографія / С. В. Філипова, Л. О. Волощук, С. О. Черкасова; під заг. ред. С. В Філипової. – Одеса: ФОП Бондаренко М.О., 2015. – 196 с.

Несторишен І.В., к.е.н., доцент,
провідний науковий співробітник
Науково-дослідний інститут фіскальної політики
Університет державної фіскальної служби України
nestor_nema@ukr.net
Бережнюк І.Г., д.е.н., доцент
начальник
Закарпатська митниця ДМСУ
big007@ukr.net
Нагорічна О.С., к.п.н., с.н.с.
заступник директора з наукової роботи
Науково-дослідний інститут фіскальної політики
Університет державної фіскальної служби України
nagorichna.o@gmail.com

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ МИТНИХ АДМІНІСТРАЦІЙ ЗА ДАНИМИ WCO

В умовах зростання загроз зовнішнього характеру та намагання урядів провідних країн світу забезпечити відповідний рівень безпеки держав трансформуються підходи до функціонування митних адміністрацій, функції та завдання яких набувають нових форм та обсягів. Сьогодні можна виділити дві основні світові тенденції, які зумовлюють трансформації в системи митного регулювання різних країн [2]:

- подальша стандартизація та уніфікація національних законодавств до положень міжнародних конвенцій та угод, запровадження єдиних вимог та правил функціонування AEO (Authorized Economic Operator)), що зумовлює формування єдиних підходів у сфері митного регулювання на національних рівнях, внаслідок чого принципи, інструменти, правила та методи здійснення митного ргулювання у більшості країн світу набувають єдиних і «інтернаціональних» ознак;
- глобальні виклики та загрози обумовлюють необхідність розширення функціоналу митних адміністрацій в сторону забезпечення національної безпеки держав. Зокрема, в Німеччині митна адміністрація наділена повноваженнями щодо контролю за нелегальним працевлаштуванням; в Великобританії, митники задіяні не лише в Службі доходів, вони також виконують покладені на них завдання в структурі Прикордонної служби Великої Британії (UK Border Force) - системи правоохоронних органів, яка була створена в 2012 р. з метою забезпечення безпеки кордонів шляхом контролю за імміграцією і здійсненням митного контролю по відношенню до людей і товарів [1].

Зазначені тенденції, а також зростання рівня світової небезпеки призводить до необхідності реформування систем митного регулювання на національних рівнях, що в значній мірі впливає на структурні трансформації митних адміністрацій в системі органів державного управління. Відзначимо, за даним Всесвітньої митної організації (World Customs Organization, WCO) існує чотири типи митних органів з урахуванням їх місця в структурі

державного управління і особливостей взаємодії з іншими державними контролюючими органами [3]:

1. Митний департамент міністерства (Customs department) - структурний підрозділ певного міністерства, в основному міністерства фінансів або міністерства економіки, наділене митними функціями на національному рівні і часто використовується як традиційна форма функціонування митних органів в системі державного управління. У більшості випадків, митний департамент відповідає за непрямі податки (ПДВ та акцизний податок) і існує в основному у вигляді «департаменту», «управління», або «бюро» на чолі з генеральним директором.

2. Служба доходів (Revenue authority) - напівавтономна структура, в яку інтегровані податкові та митні органи на національному рівні. На відміну від організаційного типу «департамент доходів», служба доходів підпорядковується не певному міністерству, а безпосередньо уряду. Незважаючи на певні відмінності, їх часто включають до одного організаційного типу. Як правило, в назвах використовують слова «служба доходів (revenue authority)» і «рада доходів (board of revenue)», а очолює її зазвичай «комісар (commissioner)», «голова (chairman)» або «суперінтендант (superintendent)» .

3. Митна служба (Customs agency) - служба, яка може бути як незалежним від певного міністерства, так і підкорятися йому в рамках виконання митних функцій на національному рівні. Митна служба контролює сплату непрямих податків (ПДВ та акцизний податок), проте не контрольних функцій щодо сплати податку на прибуток, прикордонного контролю та імміграції. У назвах використовують слова «Митна служба (Customs service)», «Державний митний комітет (State Customs Committee)», «Адміністрація (Administration)», або «Митне агентство (Customs agency)», і очолюють їх, як правило, «міністр (minister) ».

4. Служба прикордонного контролю (Border agency) - служба, не підкоряється міністерствам, а митні функції і функції охорони кордону зосереджені на національному рівні. Основне завдання служби - охорона державного кордону і боротьба з незаконною міграцією. У назвах використовують слова «Прикордонна та митна служба (Customs and Border Protection)», яку очолює «комісар (commissioner)».

З огляду на особливості кожного організаційного типу, дослідницький підрозділ WCO кожного року актуалізує інформацію про митні адміністрації країни-членів ВМО, що дозволяє спостерігати за тенденціями в цій сфері (табл. 1 та рис. 2).

Таблиця 1. - Характеристика інституційних моделей митних органів країн ЄС (за даними WCO)

Роки	Департамент міністерства (Ministry Departments)	Орган доходів (Revenue Authorities)	Митна служба (Customs Agencies)	Служба з охорони кордонів (Border Protection Service)	Разом
2013	85	43	47	3	178
2014	81	47	48	3	179
2015	81	51	45	3	180
2016	77	51	49	3	180
2017	68	57	54	3	182
2018	67	54	58	3	182
2019	68	54	58	3	183

З інформації таблиці та рисунку видно, що найбільшу питому вагу займає група «Департамент міністерства (Ministry Departments)», питома вага якої зменшується протягом аналізованого періоду з 47,8 % до 37,2 %. В той же час, зростає питома вага груп «Митна служба (Customs Agencies)» та «Орган доходів (Revenue Authorities)», частки яких зростають.

У контексті реалізації в Україні євроінтеграційних прагнень, цікавий досвід функціонування системи регулювання країн-членів ЄС. Незважаючи на те, що в основі ЄС лежить Митний союз країн Європейського Союзу (European Union Customs Union), що передбачає існування єдиного для всіх країн Митного кодексу ЄС (Union Customs Code), скасування всіх мит і обмежень між країнами-членами, а також введення Єдиного зовнішнього тарифу щодо товарів третіх країн, питання інституційної моделі та організаційної структури митних адміністрацій залишаються відповідальністю країн-членів ЄС.

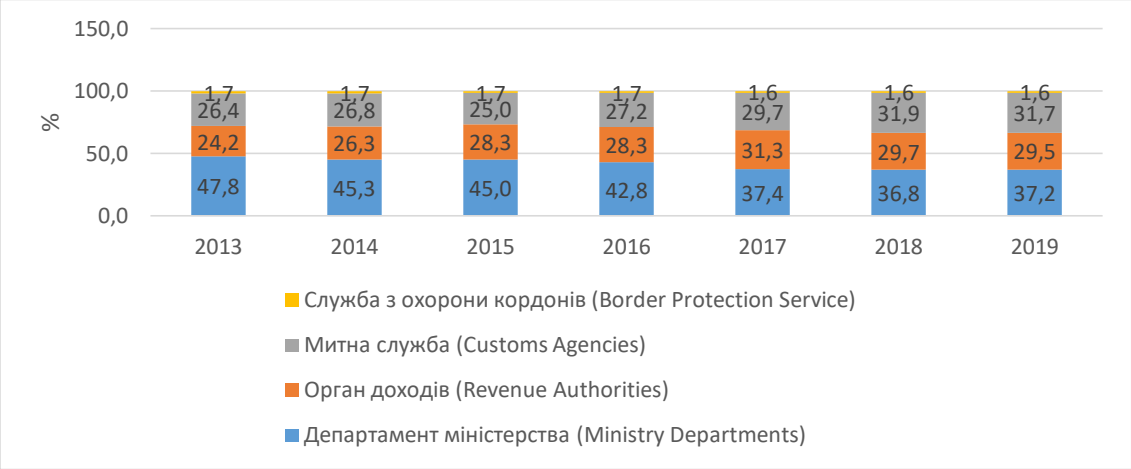


Рисунок 1 - Питома вага кожної моделі митної адміністрації

Зауважимо, сучасні моделі і структури митних адміністрацій країн ЄС змінювалася внаслідок необхідності відмови від паперового обігу документів, захисту навколишнього середовища та видалення зовнішніх кордонів внаслідок поступового розширення ЄС. Характеристика інституційних моделей митних адміністрацій країн ЄС приведена в табл. 2.

Таблиця 2 - Інституційні моделі митних адміністрацій країн ЄС

Модель	Країни
Митна служба (7)	Республіка Чехія, Финляндія, Швеція, Болгарія, Греція, Люксембург, Сербія
Департамент міністерства фінансів (9)	Австрія, Бельгія, Республіка Кіпр, Хорватія, Франція, Німеччина, Литва, Мальта, Нідерланди
Орган доходів (12)	Данія, Естонія, Угорщина, Ірландія, Латвія, Португалія, Польща, Румунія, Словаччина, Словенія, Іспанія, Великобританія

Як бачимо, в країнах ЄС не існує єдиної моделі функціонування митних адміністрацій. У більшості країн вони функціонують у формі департаментів міністерств фінансів, в інших - є частиною органів доходів, що передбачає їх об'єднання з податковими органами і обов'язок контролю не тільки за митними платежами, а й податком на прибуток і податком на прибуток корпорацій.

Зазначені структурні трансформації необхідно розглядати через призму фунціоналу митних адміністрацій. Аналіз положень МК ЄС свідчить, що на митниці країн-членів ЄС покладено три основні функції, передбачені WCO та є властивими для більшості митних адміністрацій: безпекова, регулююча та стимулююча. Сьогодні у вітчизняному інформаційному просторі активно обговорюються питання подальшого реформування системи митного регулювання в Україні в сторону переважання саме сервісного спрямування, беручи до уваги досвід функціонування митниць країн, які перебувають в

абсолютно інших економічних та географічних положеннях. Переважання сервісного спрямування у вітчизняній системі митного регулювання призведе до розбалансування в системі митного контролю та забезпечення безпеки держави, що в сучасних умовах може стати серйозним викликом для національної безпеки України та загрозі її державності.

Список використаних літератури

1. REGULATION (EU) No 952/2013 OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 9 October 2013 laying down the Union Customs Code – [Electronic resource]. URL: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2013:269:0001:0101:EN:PDF

2. Study Customs issues falling under INTA's new remit [Dr Andrew GRAINGER, Assistant Professor in Logistics and Supply Chain Management at the Nottingham University Business School, University of Nottingham, UK] / Directorate-general for external policies Policy department. European Parliament – December 2015. – p. 11-13

3. The WCO's Annual Report summarizes the WCO's mission and current activities, and includes data on WCO Members (2014-2019 pp)

Однорог А.І., студент
Леонідов І.Л., к.е.н., доцент
доцент кафедри міжнародної економіки, політичної економії та управління
Національна металургійна академія України
leonidovil@gmail.com

ПОГЛИБЛЕННЯ НАФТОПЕРЕРОБКИ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ НПЗ.

Постановка проблеми. Перспективи конкурентоспроможності національних суб'єктів міжнародного ринку нафтопродуктів пов'язуються із реконструкцією та модернізацією нафтопереробної галузі та підвищення якості її продукції до екологічних норм Євро-5. Серед конкурентних переваг відзначається наявність інфраструктури (нафтопроводи, термінали) та географічне розташування, що сприятимуть створенню робочих місць, збільшенню обсягів податкових надходжень, активізації співпраці з ЄС. Актуальність розвитку конкурентоспроможності національних НПЗ базується на емпіричних прогнозах ОПЕК до 2030 р.: у структурі світових енергоресурсів частка нафти знизиться з 35,7% до 30,2%, у структурі продуктів нафтопереробки світу найбільша частка припадатиме на дизельне пальне та бензин, зменшення кількості НПЗ корелюється з вартістю транспортування сирої нафти, величина якої знижується. Очікується, що в Україні за кінцевим споживання палива нафтопродукти займатимуть приблизно 17%, поступаючись природному газу та тепловій енергії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика підвищення конкурентоспроможності НПЗ досліджується переважно в напрямках: проектування нових/модернізація установок, що працюють при зниженому тиску водню (Ахметов А.Ф. [1]), та створення нових високоефективних каталізаторів (Абдульминев К.Г., Кондрашева Н.К., Кондрашев Д.О., Левчук, И. Л. [2, 3]).

Формулювання цілі статті. Виявлення технологічного процесу нафтопереробки переробки, адекватного модернізації вітчизняних НПЗ, що сприятиме підвищенню їх конкурентоспроможності.

Викладення основного матеріалу. З авторського погляду, каталітичний риформінг, як процес поглибленої нафтопереробки, застосовується для виробництва ароматичних вуглеводнів з нафтової сировини. Його використовують як для облагороджування бензинових фракцій, так і отримання з них високооктанових бензинів. Також в ході цього

процесу утворюється бензол, толуол і ксилол. Отже, актуалізується пошук такої технології риформінгу бензину, яка б дозволила збільшити селективність його реакцій в плані зменшення частки гідрокрекінгу цінних пентанових і гексаново вуглеводнів в останньому реакторі і одночасного збільшення конверсії низькооктанових алканів С7-С10 нормального і слабкорозгалуженої будови для підвищення виходу і поліпшення антидетонаційних властивостей риформату.

Принципи розробки подібної технології, що включає блок поділу риформату перед останнім реактором установки каталітичного риформінгу були закладені Ахметовим А.Ф. Аналіз сучасного стану бензинового виробництва та отриманих експериментальних результатів дозволяє рекомендувати технологію ступеневої риформінгу бензину до впровадження на сучасних нафтопереробних підприємствах з метою підвищення ресурсів високооктанових компонентів автомобільних бензинів і отримання високоякісних не етилованих товарних бензинів. Окрім поліпшення селективності процесу і збільшення виходу риформату (на 8-9% мас. на сировину) схема каталітичного риформінгу дозволяє знизити завантаження коштовного платиновмісного каталізатора в останньому реакторі до 50-55%, що в перерахунку на загальне завантаження по процесу означає зниження кількості використовуваного каталізатора на 20-25%. Дана обставина відображає економічний ефект від застосування пропонованої технології.

Звісно, необхідна реконструкція типових установок риформінгу на НПЗ для впровадження технології ступеневого риформінгу, що передбачає будівництво блоку поділу риформату перед останнім реактором, та ускладнює схему процесу, підвищує експлуатаційні витрати. Однак, збільшення виходу цільової продукції при використанні цієї технології дозволяє окупити всі капітальні та експлуатаційні витрати вже протягом 2-3 років (залежно від продуктивності установки риформінгу).

Вивільняється також технологічно можливий потенціал енергозбереження, пов'язаний з модернізацією та реконструкцією НПЗ, який за номінальними показниками, в 2030 році може становити в цілому по нафтопереробці – 1000-1067 тис. т у. п., а з урахуванням поступового збільшення об’ємів переробки (відносно показників питомих енерговитрат 2000 року) – 2930-3220 тис. т у.п. Від впровадження заходів з технологічного енергозбереження очікується в 2030 році економія енергоресурсів у розмірі 490-520 тис. т у.п. Таким чином, сумарний потенціал енергозбереження може становитиме у 2030 році 1490-1587 тис. т у.п. при розрахунку за номінальними показниками та більше 3 млн т у.п. відносно показників питомих енерговитрат у 2000 році [4].

Для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних НПЗ в частині якості моторних палив (відповідно до європейських норм по показникам ОЧ, вмісту сірки та ароматичних вуглеводнів) пропонується тактичні заходи [4]:

а) реконструкція установок каталітичного риформінгу на всіх НПЗ із заміною каталізаторів і надбудовою цих установок блоками ізомеризації легких бензинових фракцій на Лисичанському, Кременчуцькому, Надвірнянському та Херсонському НПЗ;

б) реконструкція та модернізацію установок каталітичного крекінгу (ККФ) на Кременчуцькому та Лисичанському НПЗ із заміною каталізатора та впровадженням установок безперервної регенерації каталізатора; впровадження на цих заводах процесів алкілування, які використовують як сировину продукти ККФ;

в) введення процесу ККФ на Дрогобицькому НПЗ замість термічного крекінгу мазуту;

г) введення процесу гідрокрекінга газойлів на Кременчуцькому НПЗ та гідрокрекінга дистилятів на Надвірнянському НПЗ для розширення випуску дизельного пального;

д) модернізацію установок гідроочищення на всіх НПЗ для покращання якості дизельного пального;

е) введення процесу вісбрекінгу гудрону для виробництва котельно-пічного палива і заміщення ним мазуту;

є) модернізація технологічних печей із заміною пальників на мікродифузійні, зменшення теплових втрат у печах;

ж) у процесі первинної переробки перехід на однопоточну схему без колони попереднього відбензинювання;

з) впровадження частотно-регульованих приводів електродвигунів.

Стратегічними заходами до 2025 рр. передбачається:

а) модернізація установок первинної переробки нафти, впровадження схем когенерації з надбудовою технологічних печей газотурбінними установками, використання в технологічній схемі установок теплових насосів;

б) розширення потужностей з деасфальтизації гудрону;

в) впровадження гідрокрекінгу гудронів і деасфальтизатів для збільшення виробництва світлих нафтопродуктів;

г) максимально можливе використання потенціалу ВЕР, у тому числі ВЕР надлишкового тиску для виробництва електроенергії; використання низькопотенційного тепла з застосуванням теплових насосів;

д) модернізація заводських котелень і ТЕЦ з перетворенням паросилових установок на парогазові з $\eta e = 60\%$ та $\eta т = 50\%$.

Висновки. Поглиблення нафтопереробки може враховуватися як фактор підвищення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних НПЗ. Від впровадження стратегічних і тактичних заходів із поглибленої нафтопереробки очікується абсолютне збільшення споживання енергоресурсів за той же час на 157-361 тис. т у.п., або на 19-20%. Доведення об’ємів переробки нафти у 2025-2030 рр. до величини 47-50 млн. т, що відповідає завантаженню обладнання до 80-85% від технологічної потужності, дозволить здійснити відповідні процеси при питомих витратах енергоресурсів, що відповідають паспортним даним установок, і знизити паливоємність переробки нафти в середньому на 5%, електроємність – в середньому на 50%, теплоємність – в середньому на 40%. Впровадження технології поглиблення нафтопереробки забезпечить підвищення конкурентоспроможності вітчизняних НПЗ за рахунок збільшення абсолютного енергоспоживання в нафтопереробній промисловості до 2030 року на 617-647 тис. т у. п., або на 12% від сумарного енергоспоживання [5].

Список використаної літератури

1. Ахметов С. А. Технология глубокой переработки нефти и газа: Учебное пособие для вузов [Текст] / С.А. Ахметов. – Уфа: Гилем, 2002. – С. 377–384.

2. Кондрашева Н.К., Кондрашев Д.О., Абдульминев К.Г. Технологические расчеты и теория каталитического риформинга бензина. Учебное пособие/ Уфа: ООО "Монография", 2008. – 160 с.

3. Левчук И. Л. Разработка и идентификация уточненной математической модели процесса каталитического риформинга [Текст] / И. Л. Левчук // Науковий вісник НГУ. – 2013. - № 2. – С. 79-85.

4. Кузьмина Р. И. Каталитический риформинг углеводородов [Текст]: справочник / под ред. проф. Р. И. Кузьминой. – Саратов: СУИ МВД России, 2010. – 252 с.

5. Левчук И. Л. Разработка математической модели процесса каталитического риформинга в каскаде реакторов [Текст] / И. Л. Левчук // Збірник наукових праць НГУ. – 2012. – № 39. – С. 122-127.

Пелех О.Б., к.е.н., доцент
професор кафедри менеджменту
Рівненського державного гуманітарного університету
peleho@ukr.net

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК: ТЕОРІЇ ПОЛЯРИЗАЦІЇ

Творці **теорій поляризації** переконані в існуванні тенденції поляризації економічної активності в соціально-економічному просторі. В основі теорій закладено твердження, що

стани нерівноваги, які виникають на кожному циклі, прискорюють циклічно нагромаджений процес розвитку. В остаточному підсумку це призводить до виникнення ще більших диспропорцій / відмінностей, тобто секторної або регіональної поляризації.[1]

Теорія регіональної поляризації – Г. Мюрдаль (K. Myrdal). Як пише Л. Пєнтак [2, с.9], автор теорії виходив із того, що дії ринкових механізмів швидше спричиняють поглиблення міжрегіональних відмінностей, ніж їхнє нівелювання. Міграція робочої сили, приплив капіталу, вільний ринок впливають на активізацію чинників виробництва в багатих країнах / регіонах. Просторова нерівномірність у поточному періоді є наслідком дії політичних, економічних, соціальних і культурних чинників розвитку в попередньому тривалому історичного періоді. З плином часу відмінності поглиблюються й накопичуються. До того ж, як правило, розвиток одного регіону пов'язаний зі стагнацією іншого, що становить сутність механізму «замкненого кола». Багаті регіони мають шанси економічно зростати щораз швидше, а на слаборозвинені регіони чекає поступова стагнація й регрес механізму «замкненого кола». Тому органи державної влади повинні втручатися в усі сфери життя країни й регіонів задля підтримки розвитку.

Теорія секторної поляризації – Й. Шумпетер. Він розглядав соціально-економічні зміни як результат інноваційного процесу, який відбувається постійно змінюваними темпами. Дослідник розрізняв так звані базові інновації, до яких відносив технічні досягнення, що періодично з’являються. Вони спричиняють появу інновацій іншого виду – похідних, а ті, зі свого боку, детермінують формування специфічної структури секторної економіки. Сформована в такий спосіб структура не змінюється до появи чергових базових інновацій. На думку дослідника, періоди появи базових інновацій разом із похідними та подальше формування ними структури секторів економіки утворюють періоди довгих хвиль кон’юнктури. Процес заміни старих базових інновацій разом із відповідними похідними інноваціями відбувається шляхом генерування нових базових інновацій. Старіючи, домінуючі старі сектори поступово втрачають свою роль і зникають. Стосується це не лише матеріальної бази, але й соціальних структур, які її формують і підтримують. Описаний процес Й. Шумпетер називає процесом творчої деструкції (руйнування) через інновації [3, с.26-27].

Концепція секторної та регіональної поляризації – А. Хіршман (A. Hirschman). Згідно з концепцією, економічний розвиток є незбалансованим, а зростання концентрується в так званих географічних центрах зростання. Поляризація відбувається як у галузевому, так і регіональному розрізі. Досягти просторової рівномірності розвитку неможливо, незважаючи на те, що розвиток із часом поширюється на райони, що примикають до центрів зростання. Найбільш очевидними аргументами на доказ цього є обмеженість ресурсів і просторове розмаїття потреб регіонів. «Зростання припускає розмаїття й достатність саме тих ресурсів, нестача яких служить причиною відсталості» [4, с.50].

Концепція полюсів зростання – Ф. Перру (F. Perroux). Концепція побудована на припущенні, що економічний розвиток зосереджений на найбільших підприємствах, у найбільш розвинених секторах економіки та галузях промисловості, тобто полюсах зростання економіки. «Полюс зростання – це своєрідний генератор нововведень…, але їхня дифузія забезпечує вагомий економічний ефект. Одна з відмінностей концепції Ф. Перру від Й. Шумпетера полягає в тому, що для Перру важливо не стільки самі нововведення, скільки їхня дифузія в супутні, хай навіть і дрібні, удосконалення, невеликі інновації» [4, с.50]. З часом автор поширив принцип полюсів зростання на регіони, маючи на увазі концентрацію в регіонах провідних секторів і галузей. Ці полюси домінують над іншими осередками й залежать від відповідної промислової та комерційної політики. Задля реалізації ефективної політики розвитку прихильники концепції рекомендують використовувати чинники, які зміцнюють наявні або створюють нові полюси зростання та розвивають мережу комунікації між домінуючими центрами і навколишнім середовищем.

Модель «центр – периферія» – Дж. Фрідманн (J. Friedmann). Прихильники концепції виходять із того, що виробництво найбільш конкурентних товарів і послуг розміщується в

найбільш розвинених регіонах, в основному, в центрах цих регіонів. Економічні центри в периферійних регіонах домінують не лише в економічній, але й у політичній та культурній сферах. Однак вони сприяють розвитку периферії. Модель пов'язує потенціал розвитку з такими чинниками, як стимулювання розвитку, що спирається на регіональні центри зростання, розбудову інфраструктури, підтримку розвитку центрів у менш розвинених регіонах із боку глобальної економіки. Серед прихильників теорії немає консенсусу щодо формування центрів. Одні вважають розвиток динамічним процесом, який залежить від змінюваних умов (нові технології, галузі промисловості), що робить можливим утворення нових центрів на периферії. Інша група експертів дотримується думки, що просторова диференціація, яка виникла раніше та існує у формі протиставлення «центр – периферія», збережеться незмінюваною протягом тривалого історичного періоду. Однак сьогодні щораз більше вчених говорять, що залежність «центр – периферія» поступово послаблюється з огляду на зменшення ролі найближчого (безпосереднього) оточення, а головним чинником розвитку стають сучасні «непросторові» мережні зв'язки між центрами [3, с.28-29].

Теорія мегаполізації простору – М. Кастельс (M. Castells). Теорія передбачає, що на межі XX–XXI ст. процес економічного розвитку відбувається надзвичайно різноманітно. Його основними осередками (центрами) є метрополії та технополіси, і меншою мірою – інші традиційні центри зростання, наприклад, промислові регіони, агломерації. Прихильники теорії вважають, що метрополії й технополіси домінують у світовому економічному просторі. Вони концентрують у собі найбільший і найефективніший економічний, фінансовий та інноваційний потенціал. На думку автора, сучасні метрополії, найімовірніше, пов'язані економічно з іншими світовими центрами метрополії, аніж зі своїм безпосереднім оточенням. Модель використовує концепцію мережних зв'язків, у якій обмін ресурсами, що визначають розвиток, відбувається між основними вузлами (центрами) мережі [3, с.29].

Список використаної літератури

1. Пелех О. Б. Еволюція поглядів на чинники економічного розвитку: теорії розвитку «згори». Бізнес Інформ. 2018. №5. С. 8–14

2. Piętak Ł. Przegląd teoretycznych koncepcji rozwoju regionalnego. Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica. 2014. Nr 5 (306). S.5-28.

3. Gałąska A. Teoretyczne podstawy rozwoju regionalnego – wybrane teorie, czynniki i bariery rozwoju regionalnego. Teoretyczne Studia BAS. 2017. Nr 1(49). S.9-61.

4. Гаджиев Ю. А. Зарубежные теории регионального экономического роста и развития. Экономика региона, 2009. №2. С.45-62.

Подопригора А.В.
магістр спеціальності обліку і оодаткування
Кучеркова С.О., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку і оподаткування
Таврійський державний агротехнологічний університет ім. Дмитра Моторного
podopryhora.a@gmail.com

ЗНАЧЕННЯ ТА ФУНКЦІЇ ПСИХОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

Для того, щоб досягти поставленої мети, будь-якій організації необхідно створити ефективну систему управління.Керуючи персоналом, менеджер повинен стимулюватийого роботу, розкриватитворчіможливостіпрацівників, дбати про психологічнусумісність.

Часто керівники основну увагу приділяють фінансовим, виробничим питанням, проблемам матеріально-технічного забезпечення чи збуту готової продукції, не приділяючи при цьому достатньої уваги працівникам підприємства. Тому мета публікації – показати важливість, значення та функції психології управління в сучасних організаціях.

Про те, як керівникові максимально ефективно використовувати свій потенціал, існує безліч літератури, наукових напрацювань, досліджень. Зокрема, серед учених, які намагалися визначити основні риси та якості, які притаманні сучасним менеджерам, відомі М.Д. Виноградський, Г.А.Дмитренко, Л. І. Каращук, Н. Л. Коломінський, Ю. А. Конаржевський та інші. Цими питаннями займається також наукова школа під керівництвом А.М. Колота [1, 2].

Персонал організації - найскладніший об'єкт управління. На відміну від матеріальних активів, люди здатні самостійно приймати рішення і оцінювати вимоги до них. Крім того, персонал - це колектив, кожен член якого має свої інтереси і дуже чутливий до управлінських рішень, причому реакцію на них нерідко складно передбачити.

Наразі стає все більш поширеним дослідження та застосування в професійній практиці такої науки як психологія управління, адже це виступає ключовим чинником підвищення конкурентоспроможності та успішної реалізації стратегій розвитку підприємства.

Трудова діяльність людини базується на основі його психіки. Це безпосередньо пов'язано з його уявою, мисленням, увагою та іншими психологічними складовими. Адже, цілком очевидно, що психологічний стан людини впливає на результат його діяльності. А це в свою чергу відбивається на результаті всього колективу, в якому він працює[3].

Психологія управління - це галузь психологічної науки, яка вивчає психологічні закономірності управлінської діяльності, а саме: роль людського і психологічного чинників в управлінні, оптимальний розподіл професійних та соціальних ролей у колективі, керівництво, процеси інтеграції та згуртованості колективу, неформальні стосунки між його членами, соціально-психологічні якості керівника тощо.

Функції психології управління спрямовані на розв'язання проблем у системі управління, на забезпечення взаємодії учасників управлінського процесу з метою підвищення ефективності діяльності організації.

Функціїуправліннявиражаютьпсихологічнуспецифікууправлінськоїпраці, систему відносин в організації. Психологічнийзміступравлінськоїдіяльностірозкривається через структуруванняфункційуправління та механізмиїхвзаємозв'язку.

Як самостійна галузь знання психологія управління виконує теоретико-пізнавальну, інформаційну, соціокультурну, етнопсихологічну, соціально-психологічну, гуманістичну, прогностичну, прикладну функції.

Теоретико-пізнавальна функція передбачає оцінювання явищ з позицій інтересів людини. Вона полягає в тому, що психологія управління накопичує знання з проблем управління, систематизує й аналізує їх, прагне об'єктивно оцінити відносини в організованій спільноті, забезпечує інформацією про різноманітні процеси в системі управління.

Мета інформаційної функції — за допомогою систематизованої інформації відтворити діяльність учасників управлінського процесу, їхні ділові контакти тощо.

Соціокультурна та етнопсихологічна функції психології управління вивчають соціальні й психологічні особливості управлінської культури.

Соціально-психологічна функція систематизує знання з проблем ділового спілкування і взаємодії учасників управлінського процесу. Оскільки об'єкт психології управління — це організована (індивідуальна і спільна) діяльність людей, об'єднаних загальними інтересами і цілями, нормами, правилами і вимогами, то важливою є її гуманістична функція, що полягає в дотриманні норм етики і моралі стосовно індивіда в процесі управління і здійснення управлінської діяльності.

Не менш значуща прогностична функція психології управління, яка передбачає формування психологічних прогнозів щодо розвитку організації, робочих груп, персоналу, керівника та його управлінської діяльності.

Прикладна функція психології управління полягає в тому, щоб на основі теоретичного і емпіричного аналізу управлінських процесів розробити практичні рекомендації з різних аспектів управлінської діяльності, спрямовані на поліпшення роботи керівників, усієї системи управління. При цьому важливе практичне значення мають психологічні та

соціально-психологічні прогнози стосовно найближчого і віддаленого майбутнього управління та його ролі в житті суспільства й окремої людини [4].

В умовах трансформаційної економіки вимоги до керівника значно змінилися. В особистості керівника психологія управління розрізняє його управлінські потреби і здібності, а також йогоіндивідуальну управлінську концепцію, що включає прагнення до реалізації поставленої мети.Ефективність функціонування системи управління можна підвищити за допомогою зворотного зв'язку, своєчасності та повноти інформації, врахуванням соціально-психологічних якостей як керівників, так і підлеглих.

Отже, концентрація уваги керівників на психологічних аспектах управління створює умови не тільки для успішного досягнення спільної кінцевої мети виробництва, але і для повної трудової віддачі працівників, розвитку їх творчої активності та задоволення фізичних і духовних потреб.

Список використаної літератури

1. Колот А.М. Діалектика економічного і соціального розвитку як предмет наукових досліджень /А.М. Колот // Україна: аспекти праці. — 2011. – № 5. – С. 3 – 8.
2. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник / [А. М. Колот, О. А.Грішнова, О. О. Герасименко та інші]; за наук. ред.д-раекон. наук. проф. А.М, Колота. - К. : КНЕУ, 2009. - 711 с.
3. Стукова, Ю. Е. Психологические методы управления персоналом / Ю. Е. Стукова, Ю. Н. Чупахина. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2017. — № 24 (158). — С. 298-300. —Режим доступу до ресурсу: https://moluch.ru/archive/158/44619/
4. Структура, функції та основні категорії психології управління. — Режим доступу до ресурсу: http://studentam.net.ua/content/view/3276/97/

СЕКІРОЖ Я.
асистент, Українська інженерно-педагогічна академія,
м. Харків, Україна

РЕСУРСНИЙ ВПЛИВ НА ІННОВАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В існуючих умовах обмеженості ресурсів успішний результат діяльності машинобудівних підприємств залежить від їх здатності раціонального використання та вміння ефективного управління ресурсним потенціалом. Науковий інтерес до проблем вивчення ресурсного впливу на інноваційне забезпечення стійкого розвитку підприємств пов'язаний із необхідністю оцінки можливостей забезпечення стратегічного розвитку, оптимального та ефективного використання наявних ресурсів і перспектив діяльності. Специфіка складу ресурсного потенціалу машинобудівних підприємства дозволяє визначити його основні елементи (кадровий потенціал (трудові ресурси), матеріальний, фінансовий та інформаційний потенціали) [2, 4-6]. Тріада складових сталого розвитку зумовлює визначати сутність і складові ресурсного потенціалу підприємств, які розглядати з позиції додаткового врахування економічного та управлінського чинників.

Нові умови функціонування підприємств та значне збільшення кількості факторів ресурсного впливу на інноваційне забезпечення стійкого розвитку, вимагають нових підходів до формування й оцінювання резервів збереження і розвитку потенціалу. Метою ресурсного впливу є оптимізація ресурсоємної продукції підприємств на тлі забезпечення відповідного рівня конкурентоспроможності продукції та підвищення результативної діяльності підприємств. Основними завданнями ресурсного впливу на інноваційне забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємства є [1, 3]:

моніторинг наявного ресурсного потенціалу та рівня його використання машинобудівними підприємствами;

визначення напрямків розвитку ресурсного потенціалу відповідно до стратегічних та тактичних цілей підприємств;

визначення основних зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на розмір ресурсів у процесі їх формування, розподілу, використання і відновлення;

визначення структури управління ресурсами підприємств, що забезпечить оптимізацію процесу їх формування, використання, розподілу та відновлення в системі інноваційного забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств.

Фактори ресурсного впливу на інноваційне забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств поділяють на: зовнішні (кон'юнктурні, економічні, законодавчі обмеження) та внутрішні (організаційні, техніко-технологічні, економічні). Домінантними факторами впливу є: загальне управління, яке включає оцінювання ефективності технологій, управління проектами; соціальні; фінансове управління - оперує грошовою готівкою та включає функції контролю, розподілу засобів, одержання кредитів, сплату податків; маркетинг - збут та його аналіз, реклама, пробний збут нової продукції, дослідження ринків, міжнародний маркетинг; виробництво - управління запасами, трудові відносини, автоматизація, зміна моделей продукції, адаптація технологій; НДДКР - дослідження, нововведення, модернізація, проектування промислових споруд, вдосконалення виробничих технологій і технологій безпеки підприємства.

Формування і ефективне функціонування системи ресурсного впливу на інноваційне забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств ґрунтується на сукупності принципів. До основних принципів, що забезпечують конкурентоспроможність підприємств і досягнення ними високого рівня стійкого розвитку можна віднести: науковість, оптимальність, комплектність, об'єктивність, економічність, гнучкість, оперативність, безперервність, інноваційність, організаційне новаторство.

Визначення ресурсного впливу на інноваційне забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств дозволяє знайти сумарний потенціал підприємств та створює основу для забезпечення сполученості суміжних підприємств і виробництв, для виявлення витрат виробничих ресурсів. Уявлення про величину потенціалу дозволяє певною мірою керувати його характеристиками, в результаті чого забезпечується можливість цілеспрямованого впливу на віддачу ресурсів. У сучасних умовах ресурсний потенціал підприємств повинен відображати можливості виробництва продукції, здатної стати конкурентним товаром на ринку.

Для того, щоб створити ресурсний потенціал, адаптований до ринкового середовища, необхідно мати не тільки оцінку його стану, а й оцінку резервів ресурсозбереження і подальшого розвитку. Якщо для першої оцінки достатньо сформувати систему істинних і узагальнюючих показників, то для другої - необхідно врахувати певну сукупність факторів і умов використання ресурсів машинобудівних підприємств.

Ефективне управління, цілеспрямоване відтворення та повноцінне використання ресурсів машинобудівних підприємств може бути забезпечено лише тоді, коли є, по-перше, економічно та соціально доцільне співвідношення ресурсів праці та матеріально-технічної бази, зокрема, основних виробничих фондів. По-друге, застосування прогресивних, високопродуктивних та екологічно безпечних технологій у виробництві продукції. По-третє, розширення, відтворення та оновлення ресурсів. Оскільки чітко організоване, своєчасне та в достатній кількості матеріально-технічне забезпечення, висока якість матеріально-технічних основних засобів виробництва продукції та врахування специфіки принципів господарського й фінансового обігу машинобудівних підприємств безпосередньо визначають результативність й безпечність функціонування фінансово-ресурсного потенціалу й інноваційне забезпечення стійкого розвитку підприємств.

Список використаних джерел

1. Андрєєва В.Г. Оцінка сучасного стану інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств реального сектора економіки України / В. Г. Андрєєва, О.О. Сосновська // Проблеми економіки. 2016. -№ 1.- С. 68–74.

2. Безугла Ю.Є. Стратегічні орієнтири управління змінами фінансових процесів підприємства / Стійкий розвиток в умовах соціально-орієнтованої економіки : колективна монографія / за ред. В. В. Прохорової. – Харків: Смугаста типографія, 2016. – С.274-281.

4. Гук О.В. Інноваційний потенціал як інструмент забезпечення інноваційного розвитку підприємства / О.В. Гук, О.С. Дейнека,Р.І. Лєксін // Глобальні та національні проблеми економіки. — 2016. — Вип. 14. — С. 348—351.

3. Прохорова В. В. Формування системи управлінських інновацій на промислових підприємствах на основі синергетичного підходу : монографія / В. В. Прохорова, С. А. Мушникова. – Х. : НТМТ, 2013. – 264 с.

4. Borysova, O.O. (2017), "Innovative development of the economic security of enterprises restaurant business", Abstract of Ph.D. dissertation, Economic Security of enterprises, University of Economy and Law "KROK", Kyiv, Ukraine.

5. Buryj, S.A. (2014), "Innovative potential in the sphere of hotel and restaurant business and tourism", Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky, Vol. 5, no. 2, pp.201—205.

6. Voronzhak, P.V. (2016), "Organizational and economic tools of the strategy of innovative development of the industrial enterprise", Abstract of Ph.D. dissertation, Economics and management of enterprises (by areas of economic activity), Odessa National Polytechnic University, Odesa, Ukraine.

Сировицька А.Г.,
здобувач другого (магістерського)
рівня вищої освіти
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка
alona.ryasnyanska@gmail.com

СУТНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринкової економіки актуальним питанням є формування дієвого організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства, який здатний забезпечити ефективність функціонування підприємства в цілому.

Щоб розкрити сутність поняття «організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю підприємства», потрібно розглянути окремо кожне визначення. Багатогранність прояву дії економічного механізму характеризує складність системи та елементів їх взаємозв’язків. Відсутність єдиних підходів до визначення категорії «механізм» привели до її трактування науковцями по-різному.

Поняття «механізм» в економічному словнику окреслене як «послідовність станів, процесів, що визначають собою будь-яку дію, явище», або ж «система, пристрій, що визначає порядок будь-якого виду діяльності». Механізм управління містить цілі управління, елементи об’єкта та їх зв’язки, на які здійснюється вплив заради досягнення цілей [1].

У науковій літературі механізм визначається як система, призначена для забезпечення організації, функціонування і життєдіяльності господарчого суб’єкта. Структура і зміст механізму змінюються у процесі розвитку суспільного виробництва. Ряд вчених-економістів розглядають механізм як складну, багатопланову систему, проте висвітлюють лише його складові. Деякі автори висвітлюють це питання інакше, вважаючи, що механізм – це

сукупність методів, принципів, форм управління або система елементів, що регулюють процес управління [2].

Основними видами механізмів управління виступають: організаційні,економічні, структурні механізми, механізми організації управління, технічні і адміністративні, інформаційні механізми та інші.

Розглядаючи організаційно-економічний механізм, треба виділити окремо дві складові цього механізму. Організаційний механізм – це сукупність різноманітних по своїй природі конкретних організаційних елементів, управління якими здійснює особливий керуючий орган, який забезпечує взаємодію і координацію підсистем підприємства, економічність та оперативність механізму, організує ефективну діяльність підприємства в умовах змінних потреб суспільства і нестабільності навколишнього середовища.

Економічний механізм – це необхідний взаємозв'язок, який виникає між різними економічними явищами. Він містить певну послідовність економічних явищ: його складовими елементами одночасно виступають вхідне і вихідне явища, а також весь процес, який відбувається в інтервалах між ними.

Організаційно-економічний механізм управління розглядається як один з основних елементів системи адаптації суб'єктів господарювання до умов зовнішнього середовища, орієнтований на пошук і реалізацію можливостей підприємств, що забезпечать сталий розвиток та виживання підприємств у період трансформаційної економіки. Взагалі організаційно-економічний механізм управління є не тільки однією з умов подолання кризових явищ у реальному секторі підприємства, а й необхідною передумовою його успішної діяльності.

Під організаційно-економічним механізмом управління конкурентоспроможністю підприємства розуміють сукупність засобів та методів створення системи цілісного управління розвитком підприємства та результатами його діяльності, направленого на довгострокове забезпечення його конкурентних позицій на ринку.

Організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю підприємства включає керуючу систему, цілі і задачі управління. При цьому, залежно від ситуації, цілями підприємства може бути підтримка конкурентоспроможності на зазначеному рівні, підвищення конкурентоспроможності, або її відновлення. Він являє собою специфічну багатофункціональну та багатокомпонентну систему, що складається з комплексу взаємопов'язаних блоків, схильних до впливу зовнішніх і внутрішніх факторів і утворюють певну цілісність. Організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю підприємства включає функції управління, реалізація яких здатна забезпечити досягнення поставлених перед керуючою системою цілей.

Основними принципами оцінки організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства є: загальносистемні:

– комплексність – результати дослідження конкурентоспроможності підприємства повинні сполучати і оцінку ефективності процесу його адаптації до змінних умов функціонування, і ступінь реалізації стратегічного потенціалу, і конкурентні позиції підприємства відносно одного або декількох конкурентів, що розглядаються як база порівняння;

– системність – основою для оцінки рівня конкурентоспроможності і розробки відповідних рекомендацій можуть виступати лише результати системного аналізу впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства з урахуванням між факторних взаємозв'язків;

– об'єктивність – результати дослідження та оцінки конкурентоспроможності підприємства повинні базуватися на повній та достовірній інформації про зовнішні та внутрішні умови його функціонування і відображати реальні конкурентні позиції суб'єкта господарювання;

– динамічність – основним завданням дослідження конкурентоспроможності є не статична оцінка фактичних конкурентних позицій підприємства на конкретний момент часу, а прогнозування їх змін та розробка на цій основі ефективних управлінських рішень;

– безперервність – процес дослідження та оцінки конкурентоспроможності та змін її рівня має носити безперервний характер (шляхом створення системи моніторингу ринку, чинників конкурентоспроможності, конкурентних позицій), оскільки дискретні оцінки не завжди дають можливість своєчасно зафіксувати стрибкоподібні зміни чинників конкурентоспроможності, оцінити можливі тенденції динаміки конкурентних позицій підприємства та своєчасно прийняти та реалізувати відповідні управлінські рішення;

– оптимальність – у відповідності з цим принципом об'єктом дослідження є не лише сам рівень конкурентоспроможності, але і ступінь ефективності його досягнення, тому конче необхідною є комплексна оцінка шляхів досягнення певних конкурентних позицій з урахуванням як прямих витрат, пов'язаних з реалізацією заходів по регулюванню конкретного чинника, так і потенційних витрат на розвиток та підтримку конкурентної переваги в майбутньому [3].

Організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю підприємства слід розглядати як сукупність організаційних та економічних важелів (кожному з яких властиві власні форми управлінського впливу), які справляють вплив на економічні й організаційні параметри системи управління підприємством, що сприяє формуванню та посиленню організаційно-економічного потенціалу, отриманню конкурентних переваг та ефективності діяльності підприємства в цілому

Список використаної літератури

1. Мойса М.Я. Система організаційно-управлінських та економічних заходів забезпечення рентабельного виробництва в аграрних підприємствах: монографія / М.Я. Мойса [та ін.] ; Одес. держ. аграр. ун-т, Екон. ф-т. – О. : Імідж-Прес, 2010. – 165 с.

2. Паламарчук О. М. Сутність та формування організаційно економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства [Електронний ресурс] Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/evu/2011_17_2/Palamarchuk.pdf.

3. Артеменко Л. П. Організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю промислового підприємства / Л. П. Артеменко, А. С. Піддубна // Економічний вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут". – 2015. – № 12. – С. 259-264. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2015_12_39.

Стоєва Т.С., магістр спеціальності «Облік і оподаткування»
Д.е.н., професор Трусова Н.В.
Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного
stoeva1997@gmail.com

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

Економіка України знаходиться на етапі євроінтеграції. За цих умов, що постійно змінюються, треба пристосовуватися, адаптувати усі системи підприємства, перетворити їх так, щоб із основної ланки планової економіки підприємство перетворилося у незалежний економічний суб'єкт господарювання, який ефективно функціонує і розвивається в умовах ринку.

Тому тема дослідження є актуальною, оскільки, в умовах кризової ситуації стоїть завдання відновлення та зміцнення рівня фінансової стійкості підприємства, що є основною передумовою його виживання і поступового переходу до ринкових відносин.

На сьогоднішній день багато підприємств України у сучасних умовах ринкової економіки описуються досить нестабільним, кризовим фінансовим станом. Таке негативне положення в свою чергу досить погано відображається на стані економіки країни в цілому [1].

Вважається, що фінансовий стан організації – це рівень його забезпеченості відповідним обсягом фінансових ресурсів, необхідних для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного здійснення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями.

У ринковій економіці фінансовий стан підприємства по суті своїй відображає кінцеві результати його діяльності. Саме ці результати діяльності підприємства цікавлять власників (акціонерів) підприємства, його ділових партнерів, інвесторів, податкові органи [2].

Фінансовий стан суб'єкта господарювання характеризується певними складовими його економічної діяльності:

- отримання прибутку (рентабельність) від функціонування підприємства;
- оптимальний поділ прибутку, який лишається в його розпорядженні вже після сплати всіх обов'язкових зобов'язань;
- доцільне розташування основних і оборотних коштів (власних і позикових), насамперед, недопущення відволікання грошей у запаси устаткування, котре не потрібне організації, тобто те, що довгий час не використовується, понад нормативні запаси товарно-матеріальних цінностей, витрат виробництва у дебіторську заборгованість;
- ліквідність;
- здатність суб'єкта економічної діяльності погашати свої довготермінові зобов'язання(платоспроможність).

Однією з найважливіших характеристик фінансового стану є його фінансова стійкість. Фінансова стійкість — це надійно гарантована платоспроможність, рівновага між власними та залученими засобами, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури і партнерів, довіра кредиторів і інвесторів та рівень залежності від них. Вона показує відповідний стан фінансових ресурсів, їх розподіл і використання, при якому відбувається розвиток організації за рахунок росту прибутку і капіталу. Фінансова стійкість відображає ступінь фінансової незалежності суб'єкта господарювання вільно володіти і маневрувати грошовими коштами та своїм майном, здатність забезпечити безперервний процес виробництва і реалізації продукції [3].

Фінансова стійкість має зв'язок із ефективністю виробничо-господарської діяльності організації. Стійкість певного підприємства може бути забезпечена лише тоді, коли існуватиме умова стабільної реалізації. Тобто, своєчасна сплата за реалізовану продукцію, надані послуги та виконані роботи, а також отримання виручки, достатньої для того, щоб розрахуватися з постачальниками, кредиторами та працівниками певної організації. Розглянемо види фінансової стійкості підприємства. Більш детальна характеристика наведена на рис.1.

Як бачимо з рис.1 на фінансову стійкість залежно від факторів впливають різні причини – як внутрішні, так і зовнішні:

- міцне становище підприємства на ринку;
- виробництво дешевої продукції та надання послуг, які мають попит;
- налагодженість економічних зв'язків із партнерами;
- високий рівень матеріально-технічної оснащеності виробництва і застосування передових технологій;
- ритмічність кругообігу засобів;
- ефективність господарських і фінансових операцій;
- незначний ступінь ризику в процесі здійснення виробничої і фінансової діяльності тощо.

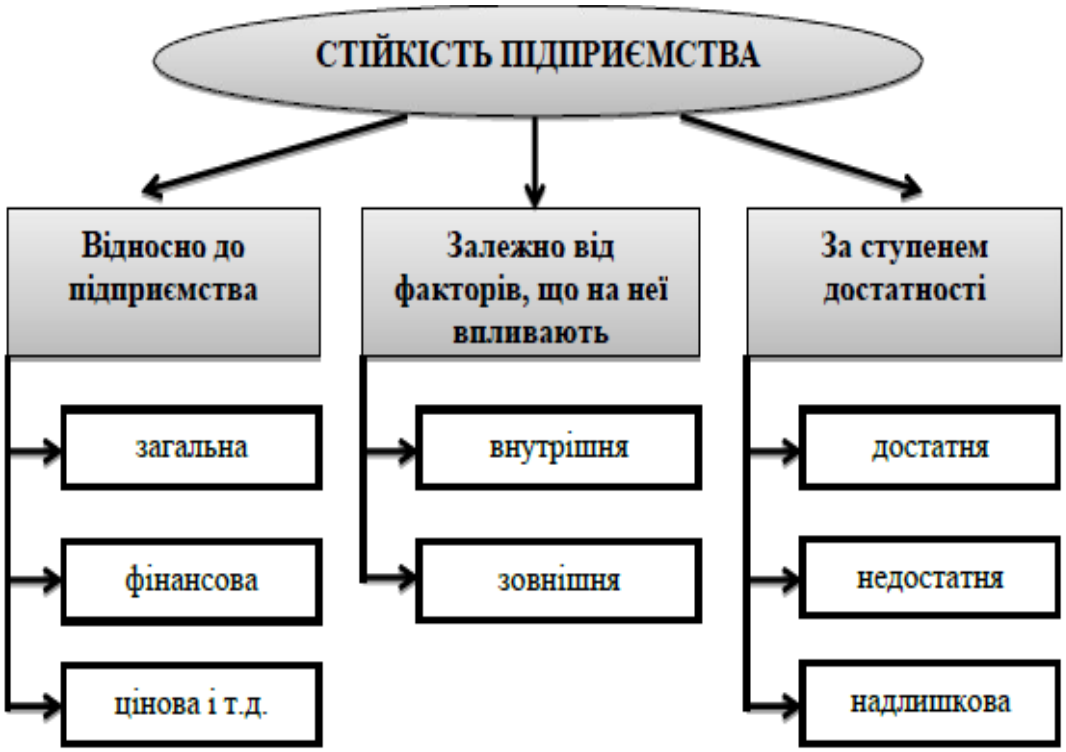


Рисунок 1 - Класифікація стійкості підприємства

Таке розмаїття причин, що впливають на діяльність ринкового підприємства, зумовлює різні аспекти його стійкості, зокрема загальний, ціновий, фінансовий, а залежно від факторів, що впливають на неї, – внутрішній і зовнішній аспекти [3].

Внутрішня стійкість підприємства відображає такий стан його трудового потенціалу, матеріально-речової й вартісної (грошової) структур виробництва і таку його динаміку, при якій забезпечуються стабільно високі натурально-речові й фінансові результати функціонування підприємства. В основі досягнення внутрішньої стійкості підприємства лежить своєчасне й гнучке управління внутрішніми і зовнішніми факторами його діяльності.

У свою чергу, зовнішню, щодо суб'єкта господарювання, стійкість слід визначати на основі стабільності економічного середовища, в рамках якого здійснюються його операції. Вона досягається відповідним макроекономічним регулюванням ринкової економіки.

Знаходження меж фінансової стійкості організації відноситься до найсуттєвіших економічних проблем в складних умовах формування ринкової економіки, тому що менш досконала фінансова стійкість може привести до недостачі в суб'єкта господарювання засобів для розвитку виробництва, його неплатоспроможності і в найгіршому випадку – банкрутства. «Надлишкова» стійкість, в свою чергу, перешкоджатиме розвитку, перевантажуючи непотрібними запасами та резервами витрати підприємства.

Для того, щоб уникнути банкрутства потрібно приймати, насамперед, такі міри:

- позбавлятися та обмежуватися від збиткової продукції і підрозділів;
- створювати, розглядати та здійснювати програму зменшення витрат;
- покращувати управління активами.

Якщо кризисна ситуація на підприємстві, все ж таки, настала, то можна порекомендувати вкладення капіталу позиковим шляхом. Насамперед необхідно направити всі зусилля на проведення конкретної роботи, що стосується запобіганню банкрутству, а також збільшити власний капітал, необхідно провести якнайкращу маркетингову політику. Не залишити й без уваги забезпечення швидкої оборотності капіталу.

Водночас ринкове підприємство не влаштовує і надлишкова фінансова стійкість. У цьому разі виникають умови гальмування розвитку, тому що підприємство буде не в змозі

скорочувати свої затрати під тиском конкурентів через накопичення надлишкових запасів і резервів і відтягнення, таким чином, капіталу з виробничого процесу. Існує необхідність розробки теоретичних підходів до визначення критеріїв фінансової стійкості й банкрутств підприємств.

Однак, варто сказати, що стійкість того чи іншого суб'єкта господарювання не завжди є наслідком недостатньої ефективності його діяльності. Лишитися стабільного стану може будь-яке ефективно функціонуюче підприємство. Фінансова криза може статися в результаті недостатньо високого рівня менеджменту, здебільшого, це прояв впливу несприятливих чинників. Прикладом цього може бути неплатоспроможність покупців, котрі дуже важко або практично неможливо було передбачити [4].

Таким чином, можна констатувати, що фінансова стійкість дуже важлива для підприємства, особливо в умовах кризових явищ. Вона відображає такий стан фінансових ресурсів та майна організації, який гарантує йому платоспроможність.

Зауважимо, що «надлишкова» стійкість перешкоджає розвитку підприємства, перевантажуючи його зайвими запасами та витратами, як і недосконала фінансова стійкість – це той фактор, який може призвести до нестачі засобів для розвитку виробництва, а також до нездатності підприємства здійснювати виплати по всім своїм зобов'язанням, а в найгіршому випадку – до банкрутства.

Список використаної літератури:

1. Білик М. Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств / М. Д. Білик // Фінанси України. – 2005. – №3. – с. 117-128.

2. Марцин В. С. Надійність, платоспроможність та фінансова стійкість – основні складові фінансового стану підприємства / В. С. Марцин // Економіка. Фінанси. Право. – 2008. – №7. – с. 26 – 28

3. Житна А.Е. Економічний аналіз господарської діяльності підприємства / А. Е. Житна. – К.: Либідь, 1995. – с. 98

4. Давиденко Н.М. Фінансова стійкість підприємств та її аналіз // Фінанси, облік та аудит – 2006. – № 97. – с. 183 – 187

Тохтамиш Т.О., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів та кредиту
Харківський національний університет будівництва та архітектури
tunechka10@gmail.com

РОЛЬ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕАЛІЗАЦІЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ ПАРКУВАЛЬНОГО ПРОСТОРУ ВЕЛИКОГО МІСТА

Підвищення ролі міста у розвитку держави, розширення механізмів управління на регіональному та місцевому рівнях віддзеркалюють сучасний етап управлінських трансформацій в Україні. Досягнення стратегічних цілей розвитку регіонів передбачає пошук ефективних інструментів, одним з яких може бути державно-приватне партнерство (ДПП). Світовий досвід реалізації проектів ДПП дозволяє визнати зазначений підхід до взаємодії держави та суб'єктів підприємницької діяльності досить перспективним і прийнятним у вітчизняних реаліях. Складні умови інфраструктурної розбудови, необхідність модернізації житлово-комунального господарства, підвищення стандартів якості надання публічних послуг, обмежені можливості місцевих бюджетів змушують шукати альтернативу класичним підходам до регіонального розвитку. Поєднання можливостей держави та приватного інвестора в багатьох сферах у межах державно-приватного партнерства має можливості стимулювати соціально-економічний розвиток на рівні регіонів [2].

Управління місцевим розвитком вимагає розробки відповідної державної політики, що спрямована на упровадження дієвих механізмів управління соціально-економічним та

культурним розвитком міста з урахуванням його особливостей та балансу загальнодержавних і місцевих потреб [2].

Основними завданнями для місцевих органів влади є:

- скасувати або підвищити рівень максимальної рентабельності для приватних партнерів від надання паркувальних послуг;
- індивідуальний підхід у визначенні розміру оплати за паркування. Витрати та інвестиції приватних партнерів в обладнанні паркувальних місць повинні бути прийняті до уваги при визначенні рівня рентабельності;
- реалізація механізму переважного права на придбання об'єктів, побудованих для паркування приватним партнером;
- на законодавчому рівні визначити правила для паркування та відповідальність за такі порушення (адміністративна відповідальність) [3].

Досягнення зазначених цілей надаватиме допомогу в реалізації нових проектів паркування за участю приватного партнера.

Експлуатація майданчиків для паркування дозволяє приватному партнерові отримати дохід з таких джерел, як плата за послуги з паркування, оплата послуг із зарядження електромобілів, оплати послуг з евакуації транспортних засобів тощо. Участь приватного партнера в розвитку об’єкта паркування може забезпечити додаткові варіанти фінансування та експлуатаційну гнучкість для досягнення цілей проекту. У цьому випадку ключові вигоди від ДПП для публічного партнера так: швидке залучення коштів; зниження витрат проекту; доступ до альтернативних джерел фінансування; передача і розподіл ризиків; гнучка система ціноутворення; вища якість послуг [2].

Існують наступні способи співпраці між місцевими органами влади та приватними партнерами:

- інвестиційні договори про комплексну розбудову території з приватними партнерами. Інвестор зобов'язаний реалізувати інвестиційний проект, передбачений на основі комплексного розвитку території. Це означає, що інвестор несе відповідальність за розвиток паркувальної інфраструктури, в тому числі будівництво парковок. Більшість міст досі висувають мінімальні вимоги до забудовників щодо розміщення достатньої кількості парко-місць;
- проекти будівництва житлових багатоповерхових будинків реалізуються на умовах обов'язкового будівництва паркувальних майданчиків. Історично склалося так, що більшість міст ставлять вимоги до забудовників щодо створення визначеної кількості нових паркувальних місць. Житлові будинки мають включати щонайменше одне обладнане парко-місце, на одиницю житла, а забудовники з урахуванням комерційної та інвестиційної складової мають побудувати мінімальну кількість паркувальних місць на квадратний метр в залежності від того, як новостворена будівля планує бути використана. Більшість міст сьогодні скасовує ці мінімуми в міських центрах і встановлюють нові максимуми від кількості нових паркувальних місць, які вони можуть побудувати. У минулому, органи архітектури вважали, що вимога до проектних організацій створювати більше парковок буде перекладати витрати на їх будівництво на приватних забудовників;
- оплата забудовниками пайової участі у розвиток інженерної інфраструктури. Отримані кошти спрямовуються на фінансування існуючої чи на будівництво нової місцевої інфраструктури (зокрема, парко-місць загального користування);
- угоди на технічне обслуговування. Відповідно до угод надання послуг місцева влада ангажує приватних операторів для управління парковками та для збору плати за паркування. Залучення приватних партнерів для управління парковками міста може бути ефективним інструментом для поліпшення управління паркуванням і збільшення доходів, зібраних від штрафів та плати за послуги [1].

Проблема паркування, як і раніше, є основною проблемою у більшості українських міст через неправильну політику у сфері паркування, зокрема погане планування міста, зростання населення, збільшення автомобілів, відсутність комплексного підходу до

вирішення проблем у вказаній сфері. Основні проблеми в секторі паркування для місцевих органів влади:

- збільшення населення. Цей фактор в переважній більшості випадків не відповідає спроможності муніципалітетів у наданні надійних послуг з паркування, створення умов для зниження заторів, економії часу в дорозі по місту;
- збільшення числа автомобілів. Враховуючи цю обставину є потреба у будівництві, облаштуванні нових парко-місць та впровадженні зручних і комфортних умов для користування паркувальними майданчиками, зокрема сервісу по сплаті послуг з паркування, а також інформаційної Інтернет-платформи про наявність вільних паркувальних місць на тому чи іншому паркувальному майданчику;
- незбалансованість парко-місць та забороняючих дорожніх знаків. Придорожні і незаконні паркування є поширеним явищем у більшості українських міст, це означає, що є обмежений простір для паркування. Придорожні парковки звужують дорожню смугу, викликаючи перевантаження та нещасні випадки у містах. Враховуючи вказані обставини, є потреба в перегляді і новому плануванні розташування забороняючих дорожніх знаків на вулично-дорожній мережі міста;
- неефективна регуляція паркування погіршує мобільність в містах. Незаконно припарковані транспортні засоби збільшують споживання земельних площ і знижують дохід муніципалітету від роботи паркувальних майданчиків;
- безпека пішоходів і їх комфорт. На деяких вулицях незаконні парковки перешкоджають руху транспортних засобів, який має важливе значення для безпеки та комфорту пішохода;
- затори на дорогах. У більшості міст вулично-дорожні мережі мають обмежену ємність, погане планування парковки вздовж узбіччя дороги призводить до зниження дієвості політики паркування, збільшення заторів на дорогах, аварійність.

Реалізація моделей ДПП вкрай необхідно для великих міст, де проблеми з паркуванням мають важливе значення і призводять до збитків для місцевих громад щодня.

Очікуваними вигодами від реалізації ДПП в секторі паркування є: розвиток паркувальної інфраструктури шляхом залучення ресурсів і досвіду приватного партнера та об'єднання їх з можливостями державного партнера; реалізація проектів і надання послуг на істотно вищому високому рівні; залучення приватного капіталу і технологічних інновацій в муніципальному секторі; більш ефективне використання комунального майна.

Список використаної літератури

1. Доценко-Білоус Н. Секторальний огляд у сфері паркування. К., 2015. 25 с.
2. Круглов В.В., Стадник В.В. Державно-приватне партнерство як інструмент регіонального розвитку. Державне регулювання процесів економічного і соціального розвитку. URL: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2017-2/doc/2/05.pdf.
3. Програма розвитку державно приватного партнерства. Секторальний огляд у сфері паркування. URL: http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2015/12/Sectoral-Brief-Parking-UKR.pdf.

Узлова Д. И., студентка
Малаш Н. И., старший преподаватель
Кафедра экономики организаций
Академии Управления при Президенте Республики Беларусь
Darauzlova32@gmai.com

ВЕНЧУРНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

В настоящее время в мировой экономике активно развивается сфера IT-технологий, digital-сфера, и появляется огромное количество инновационных стартапов. Интеграция

науки и производства в инновационном проекте требует больших вложений, что может быть не всегда оправдано, так как очень рискованно. Те небольшие фирмы, которые занимаются реализацией подобных проектов и называются венчурными, то есть рисковыми.

Венчурное предпринимательство — это деятельность, предполагающая реализацию инновационных рисковых проектов.

Цель, которую преследует венчурное предпринимательство, это получение прибыли, при слиянии денежных средств одних предпринимателей и интеллектуальных возможностей других в реальном секторе экономики. Таким образом, развитие венчурной фирмы напрямую зависит от частных или государственных инвестиций в проект.

Создаются так же венчурные фонды, суть которых заключается в том, что они покупают ценные бумаги или доли в предприятии с высокой или средней степенью риска, ожидая большую прибыль [3]. Следует отметить, что покупать пакет акций в венчурной организации прибыльнее, чем быть прямым кредитором проекта, потому что некоторое число стартапов точно окажутся убыточными (70-80%), а прибыль с других окупает вложения. Огромную прибыль приносит очень небольшое число проектов (около 1%).

Даже несмотря на большие риски уйти в убыток, венчурные фирмы продолжают развиваться. Это объясняется тем, что работники предприятия и инвесторы заинтересованы в скорейшей успешной коммерческой реализации разрабатываемой идеи, технологии, объекта изобретения, причем с минимальными затратами [1].

Так же существует огромное количество успешных стартапов, которые принесли своим создателям миллионы. Например, в Беларуси это известное приложение для женщин Flo, которым пользуются более 10% девушек и женщин в США и Европе, на данный момент общая оценка компании выросла до $230 млн. Или приложение PandaDoc, которое позволяет отслеживать действия с документами. В мире разработками PandaDoc пользуются более 6000 компаний, а в сам стартап вложен $21 млн [6].

Для национальной экономики венчурные организации полезны тем, что с их помощью создаются новые рынки, новые сектора экономики, а развитие технологий для жизни способствуют повышению благосостояния общества. Так же венчурные организации нуждаются в высококвалифицированном персонале, благодаря чему создаются новые рабочие места в большом количестве. Обеспечивая спрос на высокотехнологичный труд, венчурные организации стимулируют развитие научно-технического потенциала страны. Так же способствуют увеличению производства наукоемкой продукции, увеличению экспорта продукции, а значит, и улучшению платежного баланса страны [1,2].

Для успешного развития венчурного бизнеса необходима благоприятная экономическая ситуация в стране, развитая банковская система, высокая культура рыночных отношений и наличие новых идей у ученых и предпринимателей. Например, предпринимательская и инвестиционная среда, а также льготное кредитование малого и среднего бизнеса в США, которая является лидером по организации венчурного бизнеса, позволяет талантливым предпринимателям реализовать себя.

Результаты исследования мирового рынка венчурного капитала PwC и CB Insights показали, что в 2019 году

- объем венчурных сделок составил $38,7 млрд.;
- было профинансировано проектов на $55 млрд.

Но на начало 2020 года из-за пандемии количество сделок на венчурных рынках по всему миру снизилось. Причиной этого падения, в том числе, стало сокращение объёма сделок зрелых компаний и, соответственно, уменьшилось количество инвестиций [5].

Само по себе развитие венчурного предпринимательства непосредственно зависит от инвестиций, вкладываемых инвесторами в проекты с целью получения прибыли. Сам процесс развития венчурных компаний происходит поэтапно, поэтому бывает так, что каждый этап финансирует разный инвестор для достижения компанией нового этапа.

Наиболее непривлекательный для инвестиций самый начальный этап компании, когда она только начинает свое формирование. Деньги организации тратятся на маркетинг и

коммерциализацию продуктов, но прибыли компания не получает. Далее следует первый этап создания проекта: анализ и изучение возможностей, развитие концепции компании. Все финансирование, полученное на этом этапе, вкладывают сами инициаторы проекта. Начальная стадия финансирования – это предоставление инвесторами стартового капитала для развития стартапа. На следующем этапе развития, компания расширяет бизнес, увеличивает объемы продаж, рыночную долю, объемы производств. Финансирование на этом этапе позволяет успешно расширять компанию и развивать проекты. Заключительный этап развития венчурной компании совпадает с завершением работы над стартапом и последующей продажей акций инвесторам.

Средний срок деятельности венчурной компании от 5 до 7 лет. За это время компания должна получить экономические результаты, которые позволили бы венчурным инвесторам вернуть вложенные средства и выйти из бизнеса с прибылью.

Сама компания после завершения работы над конкретной задачей либо расформировывается и завершает свою деятельность, либо поглощается крупной организацией соучредителя, либо, при достаточной конкурентоспособности продукта, выходит на рынок и становится коммерческой организацией [4].

Список использованной литературы

1. Цыдыпов, Р.Ж. Экономическая сущность и содержание венчурного предпринимательства // Известия СПбГЭУ. - 2012. - №2. - Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-suschnost-i-soderzhanie-venchurnogo-predprinimatelstva. Дата доступа: 29.10.2020.

2. Тимофеева, Л. А. Венчурное (рисковое) предпринимательство // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе.- 2014.- №1 (9). - Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/venchurnoe-riskovoe-predprinimatelstvo. Дата доступа: 29.10.2020.

3. Венчурный фонд [Электронный ресурс] // Википедия. Свободная энциклопедия. - Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Венчурный_фонд. - Дата доступа: 29.10.2020.

4. Стадии развития инновационной венчурной компании, этапы венчурного финансирования // Прогрессивный менеджмент [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.progressive-management.com.ua/glossary-management/149-stage-of-development-of-innovative-companies-venture-financing. - Дата доступа: 30.10.2020.

5. Мировой рынок венчурного капитала во втором квартале 2019 года // ICT. MOCKOW [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://ict.moscow/research/mirovoi-rynok-venchurnogo-kapitala-vo-vtorom-kvartale-2019-goda/. - Дата доступа: 10.11.2020.

6. Пять белорусских стартапов, которые «выстрелили» и принесли основателям миллионы // МТБлог [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://mtblog.mtbank.by/kb-pyat-belorusskih-startapov-kotorye-vystrelili-i-prinesli-osnovatelyam-milliony/. - Дата доступа: 10.11.2020.

Цеханович В.Б
аспірант кафедри економічної теорії, маркетингу і підприємництва
ГУ Луганський національний університет імені Тараса Шевченка
м. Старобільск
victor134@ukr.net

ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ЗМІНИ У ЄВРОРЕГІОНАЛЬНОМУ ТА ТРАНСКОРДОННОМУ СПІВРОБІТНИЦТВІ УКРАЇНИ ТА ЕС

Сучасний етап трансформаційних перетворень в Україні характеризується необхідністю забезпечення сталого розвитку єврорегіонів як важливої передумови збалансованого регіонального розвитку, збереження просторової цілісності, формування

експортного потенціалу країни тощо. Характерними їхніми особливостями є їх віддаленість від центральних регіонів країни, які на сьогодні виступають ареалами концентрації інвестиційної та економічної активності. Водночас, вони володіють додатковими конкурентними перевагами, пов'язаними з можливостями, які відкриваються у рамках здійснення транскордонного співробітництва, яке покликане стати важливим інструментом реалізації державної регіональної політики саме на прикордонних територіях.

Однак їх економічне зближення відбувається під впливом дії значної кількості ендо- та екзогенних чинників впливу, які можуть набувати як позитивного, так і деструктивного характеру. Найбільш повно вказані чинники виявляються у процесі розвитку транскордонного співробітництва, визначаючи при цьому специфіку формування та еволюції соціально-економічного простору окремих єврорегіонів. Особливої гостроти проблематика конвергентних процесів у транскордонному вимірі набуває на сучасному етапі європейської інтеграції, який визначається низкою складних соціально-економічних трансформацій: геополітичних, соціально-психологічних, фінансово-економічних, інноваційно-технологічних тощо.

Вказані трансформації відображаються на спроможності сусідніх прикордонних регіонів різних країн зближуватися за різними параметрами економічного розвитку, насамперед у контексті активізації транскордонного співробітництва. Цим зумовлюється зміщення низки акцентів теорії конвергенції у площину транскордонного співробітництва, а відтак і адаптація її основних положень до сучасних проблем розвитку єврорегіонів. Інституційне забезпечення конвергенції у соціально-економічному просторі транскордонних регіонів, що охоплюють сусідні прикордонні території країн-членів ЄС та інших держав, зокрема України, має спрямовуватися на нівелювання бар'єрної функції кордону з одночасним збереженням основних принципів економічної, техногенної та інформаційної безпеки. Передусім, це пов'язано з розвитком нових форм транскордонної співпраці, які відповідають нинішньому етапу еволюції ЄС та забезпечуватимуть адекватну реакцію на геополітичні, фінансово-економічні та міграційні виклики сучасності.

Побудова типологій та трансформацій єврорегіонів вимагає вибору певного набору критеріїв, за якими вона буде здійснюватись. Серед найбільш розповсюджених нових ефективних форм функціонування транскордонного співробітництва на кордонах України є „транскордонні кластери" та „транскордонні промислові зони". Їхній подальший розвиток та підвищення ефективності функціонування, зокрема у південно-західних областях України, сприятимуть відродженню економічної активності та стимулюватимуть економічне зростання, що позитивно впливатиме на вирівнювання показників соціально-економічного розвитку та конкурентоспроможності прикордонних регіонів України. Зрозуміло, що у умовах трансформації необхідно спиратись на сучасне нормативно-правове забезпечення взаємовідносин, державну політику цій сфері та потенційні загрози, які потрібно спробувати не тільки виявити, але і попередити.

Можно сказати, що на сучасному етапі європейської інтеграції, інституційне наповнення транскордонного співробітництва між Україною та ЄС, так чи інакше, супроводжується не лише спонтанним, але і цілеспрямованим поширенням трансформаційних процесів. Це пояснюється трьома основними причинами.

1 транскордонне спивробітництво, сприяє формуванню гомогенного соціально-економічного простору на зовнішніх кордонах ЄС, знижуючи тим самим ризики будь-якого роду конфліктів і протистоянь (від інформаційних чи соціально-побутових до військових);

2. завдяки вирівнюванню показників економічного розвитку по різні боки кордону відбувається підвищення якості соціального капіталу у єврорегіонах, що межують з ЄС, завдяки чому міграційне та економічне навантаження на ринки ЄС знижується, а мотивація до спільної економічної діяльності – зростає.

3. соціально-економічна конвергенція у транскордонному просторі між країнами-членами ЄС та країнами, що не входять до цього об'єднання, сприяє підвищенню економічних стандартів і рівня життя.

Це робить транскордонні ринки особливо привабливим для бізнесу і трудових мігрантів із третіх країн (рівень життя та простота ведення бізнесу на них є приблизно такою ж як і в ЄС, а інституційні обмеження значно нижчими). Тим самим забезпечується подолання негативних економічних стереотипів, пов'язаних із наявністю кордонів.

Також хочу відмітити що для трансформаційних можливостей у еврорегіоні можна зробити таке:

1. посилити інституційну спроможність місцевих органів виконавчої влади та місцевого самоврядування в частині підготовки та реалізації спільних транскордонних ініціатив;

2. розробити механізм співфінансування проектів транскордонного співробітництва на єврорегіональному рівні, в рамках якого перевага надаватиметься реалізації «твердих» проектів, які здійснюють відчутний соціально-економічний ефект на розвиток територій;

3. організовувати транскордонні форуми, виставки, ярмарки і центри прикордонної торгівлі з метою популяризації товарів місцевого виробництва та активізації підприємницької діяльності.

Ще одним напрямом стимулювання трансформаційних можливостей у єврорегіонах між Україною та ЄС, є створення належних умов для розвитку та ефективного функціонування транскордонних ринків. З цією метою необхідно забезпечити формування спільних засад діяльності господарюючих суб'єктів по різні боки кордону, а також створення економічного базису для налагодження взаємовигідних ділових зв'язків між ними.

Все це може призвести до створення нових інноваційних моделей єврорегіонального співробітництва, наприклад технопаркового типу, який буде розглядаться як форма територіальної інтеграції науки, освіти й виробництва у вигляді об'єднання наукових організацій, проектно-конструкторських бюро, навчальних закладів, виробничих підприємств або їх підрозділів з метою прискорення розробки і впровадження науково-технічних і техніко-технологічних досягнень Також як було сказано вище ефективному впровадженню інноваційної економічної моделі єврорегіональної співпраці сприяє застосування кластерного підходу. Основою кластеризації в межах єврорегіонів є створення науково-технічних і логістичних кластерів. Під науково-технічним кластером розуміється організаційна структура, яка включає в себе науково-дослідні інститути, вищі навчальні заклади та підприємства, де впроваджуватимуться науково-технічні розробки. Реалізація науково-технічного кластеру дозволить вирішити питання оновлення матеріально-технічної бази наукових установ та вищих навчальних закладів, збільшити частку інноваційно-активних підприємств, підвищити наукоємність ВВП, створити нові робочі місця та покращити експортний потенціал держав по обидва боки кордону. Науково-технічні кластери можуть розвиватися на основі наявних технопарків.

Таким чином, ефект від трансформації єврорегіонів допоможе вирішити наявні проблеми та дасть додатковий поштовх до розвитку регіонів на шляху євроінтеграції України. При цьому, з метою усунення перешкод у зазначеному нанрямку, є якісне покращення законодавчого забезнечення розвитку транскордонного снівробітництва та процесу трансформації транскордонного співробітництва в рамках єврорегіонів

Черненко В.В., магістр,
Васильєва О.О, к.ф.-м.н., доцент
декан факультету міжнародного туризму та економіки
Національний університет «Запорізька політехніка»
olena.vasilyeva@gmail.com

ВПЛИВ ЗДОРОВ'Я НАСЕЛЕННЯ НА РОЗВИТОК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Здоров'я населення є основним показником орієнтованості соціально-економічного та екологічного розвитку на користь людини, ключовим фактором розвитку трудового

потенціалу. Саме задовільний стан здоров'я обумовлює підвищення продуктивності праці, економічне зростання, призводить до скорочення витрат, пов'язаних із наданням медичної та соціальної допомоги [1, с. 211]. Здоров'я виступає чинником суспільного розвитку, водночас на стан здоров'я впливають результати життєдіяльності людини та рівень соціально-економічного розвитку: стан довкілля, рівень доходів та споживання, спосіб життя.

В системі людських цінностей здоров'ю належить особливе місце, а здоров'я та довголіття – імперативи розвитку трудового потенціалу. Поліпшення здоров'я, з одного боку, є головною умовою трудової реалізації, підвищення ефективності праці та всебічного розвитку людини, а з іншого – ріст тривалості життя, поліпшення здоров'я є результатом науково-технічного прогресу, розвитку медичної науки, підвищення рівня гігієнічної культури населення. Однак, на тривалість життя наслідки науково-технічного прогресу впливають не лише позитивно: індустріальний розвиток призводить до забруднення довкілля, зростання стресових навантажень. Зростає смертність у молодому віці, у тому числі від нещасних випадків. Погіршення стану здоров'я населення, поширення соціальних хвороб є загрозами національним інтересам та національній безпеці України.

Сталий розвиток нашої країни, на думку, Н.Д. Гетьманцевої, передбачає безпеку здоров'я, включаючи при цьому безпеку дитячого здоров'я, безпеку материнства, безпеку здоров'я людей похилого віку, безпеку здоров'я чоловіків [2, с. 14].

Зростання смертності в економічно розвинутих країнах в середині минулого століття викликало адекватну суспільну реакцію: вимоги посилити охорону довкілля та захист від нещасних випадків, посилити індивідуальну профілактику хвороб та пропаганду здорового способу життя. Позитивний ефект відповідних заходів мав місце вже в середині 70-х років XX ст., відновилося стійке зниження рівня смертності.

Зниження смертності відкриває можливості накопичення знань як на основі тривалого особистого життєвого досвіду, так і в ході взаємодії поколінь. Надійнішою стає передача культурних цінностей від покоління до покоління, прискорюється розвиток науки. І нині здоров'я - найважливіша передумова отримання освіти в молодому віці та подальшого її вдосконалення впродовж життя.

Здатність до ефективної праці, підвищення особистого та суспільного добробуту пов'язані зі здоров'ям: розвиток економіки країни можливий лише при достатньому рівні здоров'я населення.

Для підтримання існування людства в умовах низької тривалості життя і високої смертності дітей кожна жінка має народжувати декілька дітей. Серед прав людини найважливішим є право на життя, без якого не мають сенсу всі інші права та свободи. Фізичне та психічне здоров'я є необхідними передумовами його реалізації. Люди дорожать своїм життям, оскільки воно скінченне, але нездоров'я часто перетворює життя людини на важкий тягар і часом призводить до добровільної відмови від свого основного права.

Видатний український вчений Томилін С. визначав здоров'я як здатність організмів до відтворення біологічних функцій, що у свою чергу, визначає ступінь розвитку та реалізації ряду інших функціональних здібностей населення. На його думку, певний рівень здоров'я населення можна виразити шляхом «індексу соціального здоров'я». Наприклад, таким індексом можна вважати «відсоток здорових в загальній масі членів даного колективу» [3].

Вітчизняні науковці, зокрема Вороненко Ю. та Москаленко В. [4], Столяров Г. [5] пропонують використовувати комплексний підхід до визначення поняття "здоров'я населення", зокрема розглядати здоров'я населення як умовне статистичне поняття, яке досить повно характеризується комплексом таких показників:

- демографічних (народжуваність, смертність, середня очікувана тривалість життя);
- фізичного розвитку;
- захворюваності;
- інвалідності;
- частоти донозологічних станів [5].

Економічна і соціальна сутність здоров'я населення полягає у здатності людського організму до доцільної, результативної та ефективної діяльності в умовах динамічного зовнішнього середовища. Тобто здоров'я населення як економічний і соціальний феномен має на увазі здатність людини до праці, до суспільно корисної діяльності. Як соціально-економічна категорія здоров'я населення проявляє себе і в інших аспектах життєдіяльності, зокрема в тому, що по-перше, є стратегічною метою сталого економічного розвитку і однією із умов національної безпеки країни; по-друге, є однією із визначальних умов відтворення трудового потенціалу і важливим економічним ресурсом; по-третє, забезпечується значним використанням економічних ресурсів та грошових коштів, як держави, так і населення; по-четверте, здоров'я є одним із найбільш репрезентативних показників рівня, способу і якості життя населення.

Залежність трудової діяльності людини, ефективності праці, якості продукту трудової діяльності від здоров'я населення є надзвичайно високою. В результаті погіршення здоров'я населення держава і суспільство в цілому несуть значні економічні втрати, що призводять до кризових ситуацій в економіці та соціальній сфері, негативно впливають на рівень та якість життя, які, в свою чергу, негативно відображаються на здоров'ї населення.

В довгостроковій перспективі погіршення здоров'я несе суттєві ризики для трудового потенціалу країни. Значне падіння рівня здоров'я населення призводить до структурних змін у складі населення, зокрема до скорочення працездатного, продуктивного населення та зростання частки малопродуктивного, що знаходиться на їх утриманні. В довгостроковій перспективі такі структурні зміни можуть мати негативний соціальний ефект внаслідок надмірного демографічного навантаження особами у віці старшому від працездатного, неможливість працездатного населення утримувати непрацездатних.

Здоров'я населення є не лише ресурсом та одним із факторів суспільного виробництва. В економічній системі країни здоров'я населення також виступає в якості споживача ресурсів в їх матеріально-технічній і грошовій формі. Зазвичай, цей факт сприймається як необхідність витрачання державних коштів на потреби системи охорони здоров'я, а також витрати населення на споживання медичних послуг та лікарських засобів. Однак, витратами на здоров'я доцільно також вважати втрачені можливості отримання доходів внаслідок хвороб, необхідність лікування потенційних споживачів доходів.

Перераховані вище канали витрат економічних ресурсів значною мірою пов'язані із відновленням здоров'я (лікування хвороб). Однак, існує ще один досить значний канал витрат, обумовлений необхідністю підтримки здоров'я населення. Зокрема, це витрати на профілактику, запобігання захворюванням, рекреаційні витрати, витрати на екологічні заходи і ін. В зв'язку з цим здоров'я населення перетворюється на фінансову категорію, так як відповідно до стану здоров'я населення країни формується бюджет системи охорони здоров'я, вишукуються позабюджетні джерела фінансування витрат на потреби системи охорони здоров'я.

Бурхливого розвитку ідея розгляду здоров'я населення, як складової людського капіталу, набула в другій половині XX століття завдяки роботам таких відомих американських вчених, як Беккер Г. [6], Мінсер Я., Шульц Т. та ін. Беккер Г. визначив знання, вміння, досвід людини, а також здоров'я як складові людського капіталу. Все це, на його думку, може приносити дохід (віддачу), що є головною умовою прийняття рішення щодо інвестування в людський капітал. Поряд із інвестиціями в освіту, Беккер Г. розглядає і інвестування в здоров'я населення (емоційне і фізичне) [6].

Теорія капіталу обґрунтовує необхідність інвестицій в здоров'я населення, використовуючи базові положення теорії людського капіталу – чим вище рівень здоров'я людини, тим вище її людський і соціальний капітал. Такий економічний підхід до здоров'я населення як до складової людського капіталу дозволяє розглядати його з позицій соціально-економічної категорії, що здійснює активний вплив на систему суспільного виробництва в цілому.

Отже, збереження та розвиток трудового потенціалу потребують створення умов для підвищення соціальних стандартів, якості життя, удосконалення системи охорони здоров'я, у тому числі зниження смертності, захворюваності та збільшення тривалості життя.

Список використаної літератури

1. Терещенко Д. А. Трудовий потенціал країни і регіонів: сучасний стан і тенденції розвитку / Д. А. Терещенко // Теорія та практика державного управління. - 2019. - Вип. 2. - С. 208-221.
2. Гетьманцева Н.Д. Соціальна безпека як складова соціальної політики держави / Н.Д. Гетьманцева // Правове забезпечення соціальної безпеки в умовах євроінтеграційних процесів: тези допов. учасн. Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Київ, 20 жовтня 2017 р.) / за ред. проф. М.І. Іншина, - Київ: ПрінтСервіс, 2017. С. 27-31.
3. Томилин С. А. Демография и социальная гигиена. – М.: Статистика, 1973. - 273 с.
4. Вороненко Ю. В. Соціальна медицина та організація охорони здоров'я. - Тернопіль.: Укрмедкнига, 2000. - 680 с.
5. Столяров Г. С. Статистика охорони здоров'я: підручник. - К.: КНЕУ, 2002. - 230 с.
6. Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход: Избранные труды по экономической теории. - М.: ГУ ВШЭ, 2003. - 671 с.

Чобіток В. І., к.е.н., доц.
доцент кафедри економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання
vika_chobitok@ukr.net
Пашкова Ю.О., магістр
Pashkova.2709@gmail.com
Сластьяникова К.І., магістр
Українська інженерно-педагогічна академія
vkprohkorova@gmail.com

ЕФЕКТИВНІСТЬ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ РОБОТИ ПРАЦІВНИКІВ

Соціально-економічні умови використання кадрового потенціалу залежать від існуючої економічної системи. В її умовах і визначається ефективність використання усіх видів ресурсів, зокрема інтелектуальних.

Ринкові відносини на основі вільної конкуренції характеризуються приватною власністю, конкуренцією і ціновою координацією економічної діяльності та управління нею. У такій системі поведінка кожного її учасника мотивується його особистими інтересами, кожна економічна одиниця намагається максимізувати задоволення своїх потреб матеріальних та моральних.

Відповідно, людино-центрованість в даний час стає довгостроковим фактором з підвищення конкурентоспроможності підприємств, відповідно, персонал розглядається як один з основних інтелектуалізаційних ресурсів, які в значній мірі визначає успішність їх діяльності.

Рівень розвитку процесу інтелектуалізації працівників створення відповідних умов, а саме: лояльності; рівня компетентності; психологічного та фізичного стану; умов праці; психологічного клімату. На ефективність підвищення рівня інтелектуалізації роботи працівників впливає наскільки працівник потенційно здатний вирішувати поставлені перед ним завдання; наскільки для цього створені умови (рис. 1).

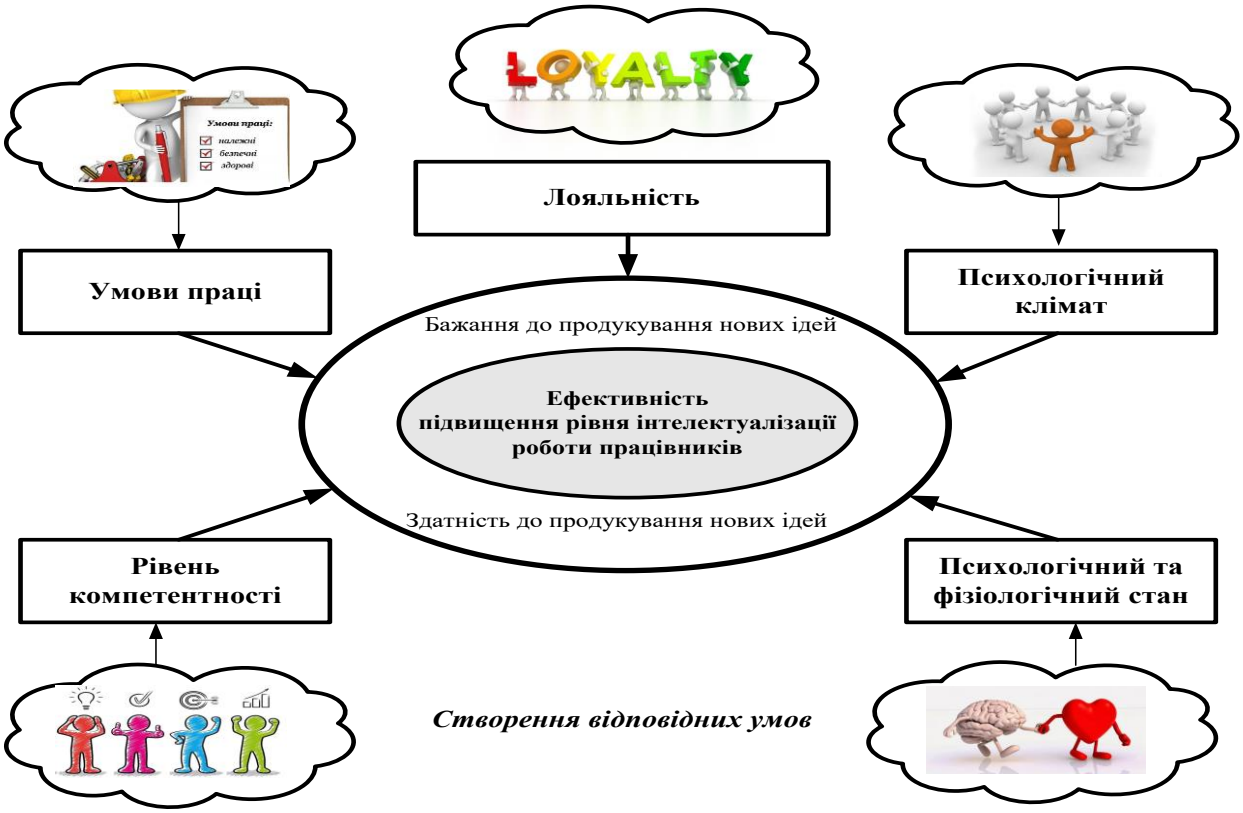


Рис. 1. Ефективність підвищення рівня інтелектуалізації роботи працівників

Для підвищення рівня інтелектуалізації роботи працівників доцільно формувати систему мотивації за рахунок реалізації індивідуальних потреб працівників за рахунок використання мотиваційних механізмів, а саме: достатній рівень матеріального забезпечення; створення позитивного зворотного зв'язку з досягнутим результатом; заохочення і кар'єрне зростання; створення ергономічних умов праці тощо.

Неефективна діяльність працівника може негативно впливати на його психічне і фізичне здоров'я. Негативними наслідками неефективної організації діяльності можуть стати професійно-особистісні деформації, пов'язані зі зниженням рівня професійної активності, що може призвести до професійного вигорання.

Рівень ефективності інтелектуалізації залежить від рівня мотивації та має нелінійний характер. У міру збільшення інтенсивності мотивації якість процесу розвитку інтелектуалізації змінюється за колоколообразної кривої: спочатку підвищується, потім, після переходу через точку найбільш високих показників успішності, поступово знижується. Рівень мотивації, при якому діяльність здійснюється максимально успішно, називається оптимумом мотивації.

Але інколи поведінка деяких співробітників буває аномальною, відповідно, не має яскраво вираженого максимуму в порівнянні з графіками інших працівників, в більшості випадків це пов’язано з достатньо високим рівнем доходів у родини, що не стимулює працівника до покращення свого матеріального стану. Такі співробітники потребують, в більшості випадків, нематеріального стимулювання.

Список використаної літератури

1. Олійник О.Б. Удосконалення системи стимулювання праці персоналу за грейдовою системою / Управління розвитком. — 2008. — № 16. — С. 50—52.
2. Прохорова В. В., Проценко В. М., Чобіток В. І. Формування конкурентної стратегії підприємств на засадах інноваційно-спрямованого інвестування : монографія. Харків: Українська інженерно-педагогічна академія, 2015. – 291 с.

3. Цимбалюк С. Проектування основної заробітної плати: порівняльний аналіз традиційних процедур і грейдування. /Україна: аспекти праці. — 2011, № 7. — С. 9— 16.

Чубарь О.Г., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів і банківської справи
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
oksana.chubar@uzhnu.edu.ua
Огородник В.О., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів і банківської справи
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
valeriya.ohorodnyk@uzhnu.edu.ua

АКТИВІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНАЛЬНИХ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

У багатьох країнах регіональним і місцевим банкам відводиться важлива роль у забезпеченні сталого та динамічного соціально-економічного розвитку територій. Дана категорія кредитно-фінансових установ в основному обслуговує місцевий бізнес, малі та середні підприємства, домогосподарства, акумулює фінансовий капітал суб'єктів господарювання і населення в межах мезорівня. Їх сильними сторонами є близькість до клієнтів, обізнаність в економічних процесах та проблемах «своєї» території, мобільність у прийнятті рішень.

Важливість регіональних банків підтверджена різноманітними науковими дослідженнями та перевірена часом. В Німеччині зростання значення місцевих банків відбулося після впровадження державної політики підтримки та розвитку місцевих банків для подолання наслідків фінансової кризи 2008-2009 рр. [2]. У США переважна більшість банків є невеликими регіональними банками (штатів, міст). В Японії діє програма підтримки міських дрібних і середніх банків для вибудовування довгострокових фінансових відносин з місцевими клієнтами [1].

Регіональні банки можуть і повинні стати одним з інструментів підйому економіки кожного конкретного регіону. Важливим є проведення активної комплексної роботи з розвитку регіональних банків за участі всіх сторін: НБУ, органів законодавчої і виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, регіональних банків та підприємств.

Для активізації взаємодії на сучасному етапі необхідно:

З боку держави:

- розробка чіткої стратегії встановлення пріоритетів економічного розвитку і забезпечення підтримки банківських установ, що спрямовують довгострокові ресурси у визначені галузі;
- податкове стимулювання кредитування регіональними банками інвестиційних проєктів;
- сприяння держави у становленні та розвитку регіональних банків, здатних видавати великі синдиковані кредити реальному сектору, а також кредити новостворюваним підприємствам, мікробізнесу.

З боку регіональних комерційних банків:

- участь регіональних банків у створенні нормативно-правових актів з банківської діяльності;
- готовність банків бути соціально відповідальними, йти на прийнятні ризики при кредитуванні стартапів;
- пошук нових нецінових методів боротьби за потенційних позичальників із застосуванням сучасних маркетингових підходів;
- мінімізація часу на розгляд кредитних заявок та прийняття рішення про видачу кредиту;

- розроблення системи моніторингу цільової реалізації кредиту позичальником.

З боку підприємств:

- докладання зусиль для створення міцних інформаційно-комунікативних і фінансових зв'язків з регіональними банками, формування довірливих і тривалих бізнес-стосунків;
- підготовка якісних та обґрунтованих бізнес-планів, підвищення ділової репутації з метою мінімізації перешкод при отриманні кредитів.

Таким чином, з огляду на диференційований рівень розвитку регіонів України, як важіль стимулювання подальшого економічного зростання автори пропонують активізацію діяльності регіональних банківських установ.

Список використаних література:

1. Kondo K. (2015). Cross-prefecture expansion of regional banks in Japan & its effects on lending-based income. Cogent Economics and Finance: [online version], Vol. 3, No. 1, Article: 1017947.
2. Wyjcik D., MacDonald-Korth D. (2015). The British and the German financial sectors in the wake of the crisis: size, structure and spatial concentration. Journal of Economic Geography, Vol. 15, No. 5, pp. 1033–1054.

Шавлак Марина Андріївна
здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії
Науково-дослідний центр
індустріальних проблем розвитку НАН України
м. Харків, Україна
shavlakmaryna@gmail.com

ДИСФУНКЦІЇ РИНКУ ЗЕМЕЛЬ В УКРАЇНІ

Сьогодні одним з найбільш обговорюваних неоднозначних та багатогранних питань у суспільстві та політичних колах є питання земельної реформи, а саме скасування мораторію на продаж земель, метою запровадження якого було недопущення обезземелення українських селян від та ліквідування загроз національній та продовольчій безпеці. Найбільші дискусії серед населення, науковців та політиків викликають питання наслідків відкриття ринку земель.

Дослідження питань скасування мораторію та запровадження вільного ринку земель неодноразово мали відображення у працях багатьох вчених-науковців, таких як В. Будзяк, Л. Бондаренко, П. Гаврись, Л. Коваль, А. Маритин, П. Саблук, А. Третяк та ін. Однак, більшість досліджень зосереджено на аналізі позитивних функцій ринку земель, в той час як, зважаючи на соціальну гостроту проблеми та наявність загрозливих бізнес-інтересів, питання можливих дисфункцій ринку земель залишається недостатньо висвітленим.

Метою статті є дослідження основних дисфункцій ринку земель.

Формування цивілізованого ринку земель в Україні є запорукою успішної реалізації його функцій та завдань в економіці країни. Успішне та належне виконання ринком своїх функцій допоможе забезпечити раціональне та безпечне для екології землекористування, охорону природного середовища, продовольчу безпеку держави та здоров’я нації, а також підвищить ефективність діяльності аграрної сфери, прискорить темпи економічного зростання, матиме позитивний вплив на стабілізацію економіки країни [1,с.5; 2, с.66].

Проте якщо ринок земель не працює на принципах збалансованості, законності та прогнозованості, забезпечення соціальної справедливості та захисту інтересів держави і громадян, а система державного управління неефективна, тоді проявляється дія дисфункцій ринку і виникають негативні (інколи непоправні) позаринкові ефекти (рис.1).

Антиекономічна

- Спекуляції із цінами на земельні ділянки і , як наслідок, зростання вартості продовольчих товарів та підвищення показника інфляції
- Економічна відокремленість сільського населення від землі
- Безконтрольний перехід значної площі продуктивних українських земель у власність іноземців

Антиекологічна

- Висока ймовірність ліквідації інституту цільового призначення земель
- Байдужість до екологічних проблем

Функція породження монополістичних тенденцій в економіці

- Надмірна концентрація земельних угідь як основного національного багатства в руках монопольних угрупувань чи фінансових установ

Антисоціальна

- Зростання соціальної напруженості у суспільстві
- Збільшення кількості безробітного населення
- Культурно-освітня деградація сільського населення
- Обезземелення більшості селян та відлучення їх від продуктивних земель

Функція диспропорційності та нерівномірності

- Посилення процесу соціального розшарування

Рисунок 1 - Дисфункції ринку земель [3, с.182; 4,с.970; 5; 6, с.115]

Отже, можна стверджвута, що відкриття ринку земель складний і взаємопов'язаний комплекс заходів, який потребує послідовності та зваженості прийняття рішень з врахуванням всіх можливих ризиків, інакше існує ймовірність виникнення позаринкових ефектів. У такому випадку дисфункції ринку земель матимуть негативні наслідки і заважатимуть проведенню ефективної земельної реформи, метою якої є підвищення продуктивності української землі, виведення українського села на якісно новий рівень та пожвавлення економіки України.

Список використаної літератури

1. Будзяк В.М. Інституціональне забезпечення повноцінного ринку земель сільськогосподарського призначення / В.М. Будзяк // Агросвіт. –2017. –№ 10. – С. 3–10.
2. Бондаренко Л.М. Особливості формування ринку земель сільськогосподарського призначення / Л.М. Бондаренко // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки.- Черкаси: ЧДТУ, 2016.- №41, Ч.2.- С. 63-68.
3. Гаврись П.О. Актуальні питання впровадження ринку землі та проведення земельної реформи в Україні / П.О. Гаврись, О.М. Гаврись // Бізнесінформ. –2019. –№ 11. – С. 179-186.
4. Ожелевська Т.С., Королік М.О. Ринок землі сільськогосподарського призначення в Україні: проблеми та перспективи запровадження / Т.С. Ожелевська, М.О. Королік // Молодий вчений. –2017. –№ 10(50). – С. 968-972.
5. Найда Т. Виникнення, суть та функції ринку / Т.Найда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/1249_5/2/Conf_2015v2_Naida_T-Appearance_nature_and_functions_76.pdf
6. Хвесик Ю.М. Ринковий оборот земель: сучасний стан і перспективи розвитку / Ю.М. Хвесик // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2008. –№ 7. – С. 113-118.

Шемосюк А.А., здобувач вищої освіти другого

(магістерського) рівня
Рівненський державний гуманітарний університет
shemash6@gmail.com

ФАКТОРНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ПІДПРИЄМСТВА М'ЯСОПЕРЕРОБНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Сьогодні функціонування вітчизняного бізнесу, окрім складної конкуренції, несприятливих економічних, політичних, соціальних та інших чинників ускладнилося виникненням загальносвітової проблеми – пандемії короновірусної інфекції. Дана проблема не має кордонів і поки що, засобів її вирішення; вона впливає на кожну державу, сферу діяльності, соціум, незалежно від статусу, віку чи класу, а також на усі складові ринку загалом. Не стали винятком і м'ясопереробні підприємства. Вважаємо, що кожне підприємство на ринку змушене в даних умовах виживання будувати дієву, ситуативно-врегульовану, адаптивну тактику управління, базовану на сучасних найбільш доречних галузевих методах, принципах та засобах менеджменту. Особливої актуальності в бізнес-управлінні м'ясопереробних підприємств як виробничо-торгових суб'єктів ринку набуває ефективність їх оперативного менеджменту.

Оперативний менеджмент у м'ясопереробному підприємстві визначається як самоорганізована система, що охоплює управління виробництвом, збутом м'ясної продукції, формуванням сегментів ресурсного забезпечення. Він є частиною загальногосподарського управлінського механізму, функціонування якого має на меті налагодження безперебійного та ритмічного виробничого процесу, зниження собівартості продукції на основі підвищення мотивації персоналу підприємства та ґрунтовного аналізу основних чинників господарської діяльності й джерел їх формування [1, с. 158].

Факторний аналіз найвагоміших внутрішніх та зовнішніх чинників м'ясопереробних підприємств, здійснений І.Ф. Баланюк та Н.В. Гой, показав, що серед перших слід виокремити наступні:

1) наявність засобів передачі інформації для оперативного менеджменту;
2) система мотивації та стимулювання трудової діяльності працівників;
3) кваліфікація управлінського персоналу;
4) рівень організації праці та її оплати на підприємстві;
5) забезпеченість відповідальними підрозділами (працівниками), які здійснюють оперативне управління [1, с. 94].

Адаптивність – це внутрішня відповідність підприємства, його пристосованість до вимог зовнішнього середовища. Відповідно, щоб вибудувати всередині «вакцину» протидії зовнішнім проблемам, перш за все потрібно чітко розуміти їх зміст та вагу, що можливо здійснити через моніторинг ділового середовища, щоб ідентифікувати найбільш вагомі його чинники.

Дослідження показали [2; 3; 4; 5], що ключовими зовнішніми чинниками діяльності підприємств м'ясопереробної продукції є:

- наявність сировинних баз, тобто висока залежність виробництва від політики постачальника – якості, обсягів, ціни сировини та надійності постачальника;
- зміна тенденцій ринку, його спеціалізації: на противагу птахівництву, тренди у вітчизняному свинарстві здебільшого негативні; ріст вибагливості споживача щодо продукту споживання – потреба в більш якісному продукті, його широкому асортименті, естетичному вигляді; розвиток сегменту «крафтових» ковбас (стратегія індивідуального підходу у виробництві із застосуванням натуральної сировини за традиційними рецептами та смаками), інше;
- високий ступінь ринкової конкуренції – велика кількість типових гравців на ринку з однаковим асортиментом. Так, на українському ринку м'ясопродуктів функціонує орієнтовно 150 підприємств. Серед них можна виділити таких лідерів: ТОВ «АПКІнвест»,

ПрАТ «Горлівський м'ясокомбінат», ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат», ТОВ «Дружба народів» (група «Миронівський хлібопродукт»), ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат», ПАТ «Кременчукм'ясо», ПАТ «Луганський м'ясокомбінат», м'ясна фабрика «Фаворит плюс», ТОВ «М'ясокомбінат «Ювілейний», ТОВ «Український бекон», ТДВ «М'ясокомбінат «Ятрань» та інші [3, с. 125]. Більше того, слід врахувати і конкурентів-імпортерів. Нині провідними виробниками м'яса та м'ясної продукції вважаються Австралія, Бразилія, Індія, КНР, Польща, Росія, США [3, с. 123];

- купівельна спроможність середньостатистичного українця є низькою, що обумовлено як економічною та політичною, так і соціальною кризами, зокрема впливом пандемії короновірусної інфекції на зайнятість населення. Результати опитувань свідчать, що до пом'якшення карантинних заходів в Україні залишилися без роботи 1-1,5 млн. людей. Це додатково до майже 1,5 млн. осіб, що вже були безробітними. Отже, загальний фактичний рівень безробіття у квітні 2020 року міг перевищувати 16% [4];
- недостатній рівень державної підтримки та стимулювання внутрішніх і зовнішніх інвестицій у вітчизняну м'ясну галузь;
- співвідношення цін на продовольчих ринках впливає на ємкість внутрішнього ринку. Так, закупка в домашніх господарствах сировини (м'яса яловичини та свинини) у рази дешевша, ніж її реалізація, що позначається на зниженні доходів населення, а отже, на внутрішньому попиті, втраті інтересу до вигодовування худоби та її продажу;
- велика частка виробленої продукції в процесі руху до споживача оминає традиційні товарно-грошові відносини. Це веде до того, що сукупна ємність внутрішнього споживання структурується на дві частини:

- товарно-грошова, яка по суті визначає ринкову ємність;
- натуральна – реалізується без реальних грошей та обчислюється за середніми ринковими цінами [3, с. 126];

- однаковість назв продукту, що вимагає від топ-менеджменту підприємств пошуку креативних ідей щодо способів ідентифікації товарів конкретних торгових марок (маркування та упакування), а також періодичне проведення промоакцій як ефективного способу рекламування продукту з місця продажу;
- високі кредитні ставки при постійно змінних умовах кредитування, що зменшує активність розвитку бізнес-одиниць на ринку;
- посилення нормативно-правового забезпечення якості та безпеки продукту (контроль за вмістом та виробництвом ковбас із замінниками рослинного походження та низькосортних субпродуктів);
- зростання цін на ресурси та логістику, інше.

Вважаємо, що ринкове середовище досліджуваного сектору, якому нині властиві численні та складні чинники, потребує системного підходу до вирішення проблем галузі за участю держави. Можливість створення сприятливих організаційно-економічних та правових умов для розвитку підприємств м'ясопереробної продукції з боку держави передбачає:

- оптимізацію державної фінансової підтримки галузевих підприємств;
- залучення іноземних та внутрішніх інвестицій, у т.ч. на впровадження та розвиток ресурсо- та енергоощадних технологій;
- розвиток інтегрованих виробничих комплексів;
- прискорення адаптації національних стандартів до міжнародних норм;
- стимулювання створення і підтримки розвитку професійних та міжпрофесійних об'єднань виробників і переробників м'яса, перенесення на них функцій промоутування вітчизняної продукції на цільових ринках, частково – функцій розробки стандартів та контролю за їх дотриманням (допомога інформаційного, дипломатичного, маркетингового характеру) [5], інше.

М'ясопереробна галузь – одна з найважливіших у харчовій промисловості, відповідно, її ринок не лише повинен, але й спроможний набувати кількісно-якісних масштабів та обертів розвитку, займати нові ринкові ніші, у т.ч. міжнародні, бути конкурентоспроможним та затребуваним.

Список використаної літератури

1. Оперативний менеджмент у м'ясопереробних підприємствах : монографія / І. Ф. Баланюк, Н. В. Гой. – Івано-Франківськ : Вид-во Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2016. – 220 с.

2. Іщук С. Сучасний стан і ключові тенденції заготівлі та промислового виробництва мяса у регіонах України. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 1, 2020. URL: https://doi.org/10.29038/2411-4014-2020-01-155-164 С

3. Виробництво промислової продукції за видами по регіонах. 2019. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2003/pr/ovp/ovp_u/arh_ovp.html

4. Маркіна, І. А. Особливості функціонування та тенденції розвитку ринку м'яса та м'ясної продукції в Україні [Текст] / Ірина Анатоліївна Маркіна, Євгенія Леонідівна Большакова // Українськии журнал прикладної економіки. – 2019. – Том 4. – № 4. – С. 119–128. – ISSN 2415-8453.

5. Безробітних стає більше, в реальності – все ще гірше: чи має Україна план. *Українська правда*. URL: https://www.epravda.com.ua/publications/2020/05/20/660709/

6. Маховський Д.В. Сучасні тенденції розвитку регіонального ринку м'яса в Україні. Вісник Приазовського державного технічного університету. Економічна наука. 2017. Вип. 33. С. 58–64.

Юхман Я. В.
старший викладач кафедри економіки підприємства та інвестицій,
Національний університет «Львівська політехніка»
aryna2003@gmail.com

СЕНС ІННОВІНГУ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

В сучасних нестабільних умовах господарювання приділяється велика роль щодо формування вимог до теорії і практики управління вітчизняними промисловими підприємствами. Це обумовлено нечіткістю і непослідовністю проведених реформ, на недостатню глибину їх опрацювання і відсутністю системного підходу до заходів, які здійснюються в цьому напрямі.

У ситуації, що склалася необхідний пошук можливостей інтенсивного використання якісно нових джерел економічного зростання вітчизняних промислових підприємств. Найважливішим із них є активізація інновінгу в процесі управління, за рахунок використання креативних методів в системі управління, необхідного для безперервного оновлення виробництва, освоєння і випуску конкурентоспроможної продукції та послуг тощо. Світовий досвід засвідчує, що всі промислово розвинені країни, які визначили інноваційний розвиток, як пріоритетний напрямок, займають передові позиції за сукупністю показників соціально-економічного розвитку.

Проблемам інноваційності в процесі управління вітчизняними промисловими підприємствами присвячені праці багатьох науковців, зокрема: О. Ареф'євої , Ф.Валенти, П. Друкера, В. Паламарчука, А. Пригожина, В. Прохорової, В. Проценко, В. Чобіток, Й. Шумпетера та інші.

Інноваційність на вітчизняних промислових підприємствах не надає відчутного впливу на розвиток сучасного виробництва, відносно невисока економічна значимість нововведень, недозволено розтягнуті терміни виробничого освоєння різного роду нововведень.

В даний час інноваційний процес на вітчизняних промислових підприємствах значно відстає від вимог ринку. Дуже повільно вдосконалюються процеси інновінгу в управління виробництвом. Вітчизняні промислові підприємства стали втрачати висококваліфіковані кадри, знижувати потужності науково-дослідної, технологічної та експериментальної діяльності тощо, все це призводить до зниження рівня прибутковості та конкурентоспроможності.

В основі ринкових стратегій, орієнтованих на підтримку конкурентоспроможності продукції, лежить процес інновінгу та впровадження нововведень. Нові можливості в цьому плані відкриває використання сучасного інструментарію в системі управління, який стає все більш значущим в практичній діяльності вітчизняних промислових підприємств.

Сенс інновінгу в процесі управління вітчизняними промисловими підприємствами полягає у поліпшенні вирішенні завдань фінансово-економічної та конкурентної стійкості. У зв'язку з цим велика потреба у формуванні стратегічної концепції, що розглядає інновінг як векторний напрямок стратегічного розвитку вітчизняних промислових підприємств.

В даному випадку інновінг розглядається як частина процесу управління, що визначає, виходячи із завдань підприємства, пріоритетні напрямки науково-технічної, виробничо-технологічної, фінансово-економічної, маркетингової та інших видів діяльності. У цьому сенсі найбільш важливою представляється структурна перебудова науково-технічної сфери, пошук оптимальних співвідношень між витратами на нововведення і результатами економічної діяльності підприємства. Можливості системи управління залишаються значною мірою незатребуваними через відсутність системного підходу до розробки стратегій. Так, системний підхід необхідний у всіх сферах діяльності: функціональної (планування, організація, регулювання, контроль), при формуванні завдань розвитку стратегій, визначенні складу організаційної та виробничо-господарської системи.

Відповідно, для успішного функціонування вітчизняним промисловим підприємствам необхідно впроваджувати структурно нові організаційні форми управління. Рекомендовані належним чином обґрунтовані організаційні структури, здатні забезпечувати успішне наскрізне управління всіма стадіями розвитку підприємства. При цьому повинні підтримуватися поступовим переходом від ієрархічних систем управління до гетерархічних, які спостерігається в даний час. Сучасний стан впровадження процесу інновінгу в систему управління, потребує врахування стратегічної потреби підприємств, виявлення умов, що відображають залежність рівня розвитку підприємств від рівня інвестицій та з урахуванням фактору часу і ризику.

Список використаної літератури

1. Ареф’єва О. В. Концептуальні основи адаптивного управління функціонуванням та розвитком підприємств // Економіка та управління. 2012. № 3. С. 107–111.

2. Мельник К. М. Адаптивне управління підприємством в умовах невизначеності. Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. 2013. Вип. 3. С. 81–85.

3. Мозенков О. В. Управління стратегічним розвитком підприємства: методологія, інструментарій, організація : монографія. Харків : Видавництво Одіссей, 2008. 288 с.

4. Прохорова В. В., Чобіток В. І. Потенціал підприємства: формування і оцінка: Навчальний посібник. Харків: НТМТ. 2013. 212 с.

5. Прохорова В. В., Проценко В. М., Чобіток В. І. Формування конкурентної стратегії підприємств на засадах інноваційно-спрямованого інвестування [текс монографії]. Харків: УІПА, 2015. – 291 с.

СЕКЦІЯ 2

СУЧАСНІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ, УСТАНОВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ

Аванесова Н.Е., д-р екон. наук., професор
Завідувач кафедри менеджменту та ПА,
Сергієнко Ю.І., аспірант кафедри економіки та бізнесу
Харківський національний університет будівництва та архітектури
sergiienko.science@gmail.com

ПРОЦЕСНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕКОНФІГУРАЦІЇ СТРАТЕГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Підприємство придатне проводити успішну діяльність в довготривалому періоді, якщо воно має сформовану, розвинену стратегічну безпеку, конгруентну умовам середовища. Дефініції ступеня розвиненості стратегічної безпеки підприємства можна застосувати методику бенчмаркінгу [4].

Доцільним буде, на наш погляд, застосування внутрішнього бенчмаркінгу, тобто такого, що заснований на нормативному аналізі, і в якому еталоном виступає само підприємство в його ідеальній (у сенсі присутності в уяві чи ментальній проекції) формі.

Для побудови еталону необхідно, по-перше, дослідити еволюцію підприємства протягом певного періоду часу, скажімо за 5-20 років у залежності від віку організації, по-друге, визначити основні напрямки розвитку потреб споживачів продукції підприємства [2].

На основі аналітичної оцінки актуальних ресурсів, ключових компетенцій та організаційних здатностей можна окреслити ідеальний стан компонентів стратегічної безпеки. Порівняння поточної ситуації з ідеалом дозволить визначити розриви, подолання яких означатиме розвиток стратегічної безпеки підприємства [1].

Після визначення розривів між наявними та необхідними для успішного розвитку ресурсами компанії необхідно розробити програму залучення ресурсів [2].

Ресурси можуть бути залучені посередництвом інвестицій. В якості інструменту формування або реконфігурації стратегічної безпеки інвестиції мають бути оцінені в чотирьох аспектах [3]:

1. Активний аспект – головні характеристики майбутніх активів, що визначають кількість та якість ресурсів, що залучаються;
2. Часовий аспект – інвестиційні процеси показують ефект через певний період часу і по певній часовій траєкторії;
3. Фінансовий та грошовий аспекти – залучення активів означає негативні грошові потоки, тоді як результатом їх використання є позитивні грошові потоки;
4. Управлінський аспект – інвестиційні процеси потребують управління та контролю протягом певного періоду часу.

Доведено, що ресурси підприємства є стратегічно ефективними, якщо вони є імобільними у зовнішньому контексті [1]. Але гнучкість системи “підприємство” залежить від резервів мобільності ресурсів в її межах, тому створення гнучких ресурсів всередині фірми сприяє її ефективній стратегічній діяльності в динамічному середовищі.

Гнучкі активи можуть мати декілька способів їх використання, що дає можливість фірмі реагувати на більшу кількість потенціальних майбутніх змін. Як відомо, унікальність ресурсів забезпечує підприємству можливість досягнення конкурентної переваги, тому цю унікальність для розвитку стратегічної безпеки підприємства необхідно захистити.

Це може бути реалізовано за сприянням таких дій [2]:

- закріплення прав власності: реєстрація патентів, торгових марок, прав публікацій;
- зниження зовнішньої мобільності ресурсів шляхом підвищення мотивації залишатися у фірмі (наприклад, для запобігання відтоку знань в інші компанії через відтік робітників, підприємство може мотивувати робітників залишитися в компанії, пропонуючи прийняти участь в розподілі капіталу, який перейде у їх власність через певний період часу);
- підвищення ідіосинкразії активів шляхом подрібнення знання на дуже невеликі частки, і доведення до кожного робітника тільки певної частки знань;
- тиск на уряд, економічний або політичний для запобігання атак на ресурси фірми;
- відмова від частки ренти, отримуваної від використання ресурсів.

Догляд, оновлення та заміна ресурсів дозволяють збільшити період їх використання. Деякі ресурси можуть слугувати необмежений період часу, якщо їх підтримувати (наприклад, імідж фірми). Фінансові ресурси необхідно постійно оновлювати через циклічні бізнес-процеси; а такі нематеріальні активи як патенти, ліцензії, торгові марки і ноу-хау вимагають періодичного поновлення системи захисту; трудові ресурси втрачають свою цінність та зношуються, якщо не використовуються, тому їх необхідно залучати до функціонування якнайповніше [2].

Для укріплення стратегічної безпеки важливо не тільки залучити нові ресурси, але й відмовитись від існуючих, а саме від тих з них, які не є важливими з точки зору створення доданої вартості. Такі ресурси бувають навіть шкідливими, якщо вони зменшують додану вартість.

Теорія фінансів вважає єдиним вірним інструментом оцінки доцільності вкладень у залучення ресурсів чисту теперішню вартість (ЧТВ) майбутніх грошових потоків, дисконтованих за ставкою вартості капіталу, яка враховує ризик та інфляцію.

Виділення певних особливостей процесу залучення ресурсів дозволяє зробити висновок, що існують інші чинники, крім майбутніх грошових потоків, які обумовлюють доцільність інвестицій. Вони є такими [3]:

- процес прийняття рішень не є холодною розсудливою діяльністю; він знаходиться під впливом емоцій, особистих інтересів та упереджених думок;
- існує відмінність між оцінкою проектів та здатністю генерувати проекти.

Ресурси є важливим інструментом для оцінки проектів, але здатність цієї методики стимулювати створення “правильних проектів” для підтримки бізнесу згідно існуючих стратегічних позицій фірми є сумнівною.

І в цьому сенсі неможливо переоцінити роль матричних моделей, які допомагають ранжувати види бізнесу згідно певних критеріїв.

Згідно з висновками деяких дослідників [4] дуже рідко компанія може чітко окреслити процедуру, якій вона слідує при залученні ресурсів. Але можна говорити про те, що залучення ресурсів має здійснюватися згідно з такими правилами [1]:

- оцінити наявні та потенційні ресурси з точки зору їх внеску в створення вартості та подолати упередження щодо необхідності невпинного зростання фінансового та людського капіталу на підприємстві. Натомість, переорієнтовувати наявні ресурси до тих видів діяльності, які створюють вартість;
- розглядати комплексні цілі залучення ресурсів, аналізувати не окремі проекти, а їх набір;
- замість припущення, що капітал є рідким, але вільним, прийняти припущення, що капітал є необмеженим, але дорогим. При використанні внутрішніх ресурсів розраховувати та сплачувати частину надходжень від використання цих ресурсів їх власникам;
- вчасно знаходити та виправляти помилки по залученню ресурсів.

Дуже важливо ці помилки не повторювати, а ресурси, що вже помилково залучені, переорієнтувати від неприбуткових видів діяльності до таких, що створюють вартість. Необхідно застосовувати принцип не зменшення втрат від помилкової алокації ресурсів, але принцип максимізації доходу.

Залучення ресурсів може відбуватися шляхом купівлі факторів виробництва на ринках, через власну повну або часткову розробку високоспеціалізованих ресурсів та через вертикальну інтеграцію з постачальниками ресурсів.

Список використаної літератури:

1. Tichy N.M. Managing Strategic Change: Technical, Political, and Cultural Dynamics. - New York: Wiley. 2000.

2. Tushman M. L., Newman W.H., Romanelli E., Mintzberg H., Quinn J. B. Convergence and Upheawel: managing the Insteadely Pace of Organizational Evolution. *The Strategy Process: Concepts, Contexts and Cases*. - London: Prentice-Hall International, 2017. P. 412-419.

3. Ulrich D., Lake D. Organizational Capability: Competing from the Inside Out. - New York: Wiley, 2019.

4. Аванесова Н.Е., Мордовцев О.С., Сергієнко Ю.І. Теоретико-методичні засади ідентифікації та взаємозв'язку впливу дестабілізуючих факторів на економічну безпеку промислового підприємства. *Бізнес Інформ*. 2020. №9. С. 20–28.

Антонець А.В., магістрант кафедри фінансів,
група ФК-901-14м
Науковий керівник: ***Сокиринська І.Г., к.е.н., доцент,***
завідувач кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
sokirinska@gmail.com

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПІДХОДИ ДО ЇЇ ОЦІНКИ

На певному етапі динамічного розвитку у часі будь-яке підприємство постає перед необхідністю розуміння достатності та рівня власної інвестиційної привабливості. Це може бути зумовленим рядом чинників, таких як: потреба у залученні додаткових ресурсів, продаж бізнесу, обґрунтування власникам доцільності їх вже здійснених та подальших вкладень у підприємство тощо. Наявність ринкової конкуренції зумовлює необхідність оцінки інвестиційної привабливості окремого суб'єкта господарювання для визначення його конкурентної позиції при пошуку інвестиційних джерел. Крім того, чітке розуміння реалістичності такої оцінки є важливим питанням під час прийняття рішення потенційним інвестором.

Питанням визначення та методології оцінки рівня інвестиційної привабливості підприємств присвячені праці багатьох відомих вчених та науковців. Серед них можна виділити праці таких науковців, як І.О. Бланк, М.Н. Крейніна, Д.М. Черваньов, В.В. Бочаров, О.П. Коюда, Г.П. Лайко та інші.

Незаперечним є висновок всіх без виключення дослідників щодо того, що підприємство повинно максимально підвищувати свою інвестиційну привабливість для залучення фінансових ресурсів у проект (або участь у капіталі), тому чітке розуміння дефініції «інвестиційна привабливість» є вирішальним для того, щоб інвестор та підприємство спілкувалися «однією мовою».

В табл. 1 наведено найбільш чіткі та інтуїтивно зрозумілі визначення цього поняття.

Таблиця 1 – Підходи до визначення поняття «Інвестиційна привабливість підприємства»

Автор	Визначення
О.А. Верзакова [1]	«інвестиційну привабливість підприємства» слід розуміти як оціночну характеристику стану підприємства, що задовольняє вимогам інвестора та переконує його в доцільності вкладання коштів в даний об'єкт.
А.П. Іванов, Е.Ю. Хрустальов, І.В. Сахарова, [3]	Сукупність економічних і фінансових показників підприємства, що визначають можливість одержання максимального прибутку в результаті вкладення капіталу при мінімальному ризику вкладення коштів
Т.В. Майорова [4]	«інвестиційна привабливість» тотожне поняттю «інвестиційне підприємництво». На думку автора, чим вище ефективність інвестицій, тим вищий рівень інвестиційної привабливості.
С.Ф. Покропивний, М.Г. Грещак, В.М. Колот [7]	інвестиційна привабливість визначається як сукупність сприятливих інвестиційних і інноваційних умов і переваг, які принесуть інвестору додатковий прибуток і зменшать ризик вкладень.
Н.Ю. Трясціна [8]	Комплекс показників діяльності підприємства, який визначає для інвестора область переважних значень інвестиційної поведінки
В.Г. Федоренко [9]	"Економічний паспорт" підприємства, який містить дані про нього та його діяльність
Є.А. Якименко [10]	«Інвестиційна привабливість – це ступінь ймовірності досягнення висунутих цілей інвестування, яка виражена в індивідуальних очікуваннях економічних агентів потенційних суб'єктів інвестиційного процесу"

Як бачимо, думки науковців дещо розрізняються, але в той же час й істотно доповнюють одна одну.

На наш погляд, найбільш повним та зрозумілим для всіх учасників інвестиційного процесу є наступне визначення, сформульоване авторами на підставі аналізу численних підходів: «Інвестиційна привабливість підприємства – це оціночна характеристика, яка ґрунтується на показниках фінансово-економічного стану та його ринкової позиції, що комплексно характеризують діяльність підприємства і показують доцільність укладення в нього тимчасово вільних коштів».

Наступним кроком є вибір найбільш достовірної методики для вже практичного отримання числових даних для висновків інвесторів. Різноманітні методики оцінки інвестиційної привабливості підприємств, які описані авторами [4 – 6, 8, 10] ґрунтуються на певних аналітичних показниках, за якими проводяться відповідні розрахунки та наприкінці виводиться загальний результат (інтегральний показник). Це зумовлено тим, що для користувача інформації важливо розуміти у доволі переконливому вигляді, чи будуть (або є) його вкладення прибутковими та наскільки. Але при цьому як набір показників (одиничних та групових), так і методи обчислення кінцевого інтегрального показника є досить різними, що зумовлює наявність досить широкої різноманітності методик оцінки інвестиційної привабливості підприємств.

У процесі оцінки інвестиційної привабливості необхідно врахувати її мету. Оскільки замовником оцінки інвестиційної привабливості може бути як суб'єкт, так і об'єкт інвестування, то мета кожного з них є різною (рис. 1). При цьому ефективним інвестуванням є таке, при якому виникає подвійний ефект: позитивні результати як для суб'єкта інвестування, так і для об'єкта.

Визначивши цілі дослідження інвестиційної привабливості, слід розробити адекватний алгоритм їх досягнення за допомогою вибору набору показників, що входитимуть до складу інтегрального показника, та визначення первинної інформації, на якій

базуватиметься їх подальша оцінка. В табл. 2 представлена у згрупованому вигляді послідовність дій.

Отже, оцінку інвестиційної привабливості підприємства треба проводити з урахуванням зовнішніх та внутрішніх факторів впливу.

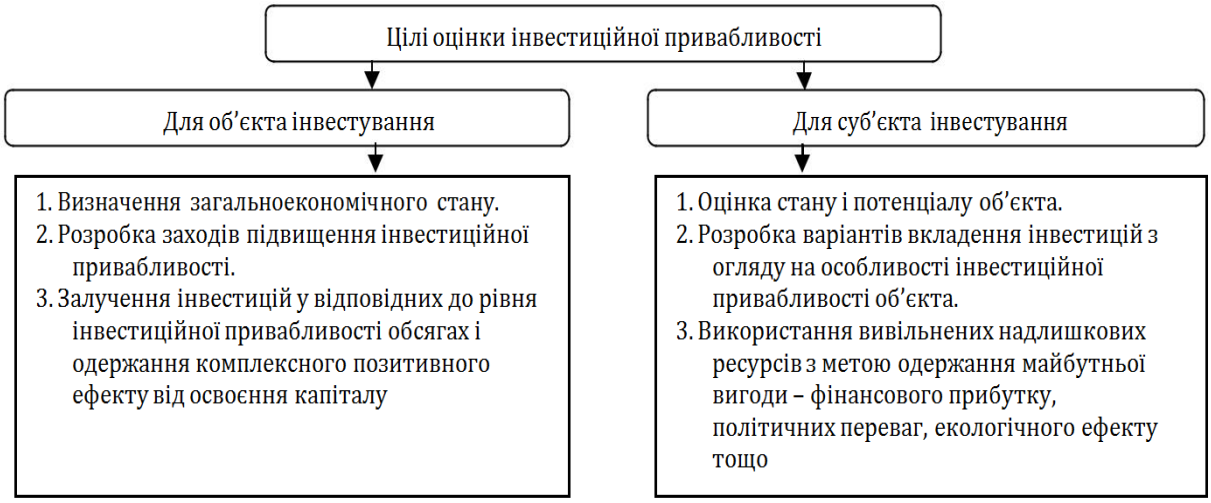


Рисунок 1. Цілі оцінки інвестиційної привабливості для об'єкта та суб'єкта інвестування

За результатами оцінки відбувається аналіз факторів і причин її зміни, потім розробляються конкретні дії для регулювання внутрішніх відносин відповідно до основного завдання управління інвестиційною привабливістю підприємства.

Таблиця 2 – Алгоритм проведення деталізованого аналізу стану інвестиційної привабливості підприємства

Розділ рейтингу	Фактори оцінки
Попередній розгляд економічного та фінансового становища	Характеристика загальної фінансово – господарської діяльності
	Виявлення « хворих» статей звітності
Оцінка майнового та фінансового стану	Оцінка майнового стану: постійний аналіз балансу – НЕТТО вертикальний аналіз балансу горизонтальний аналіз балансу
	Оцінка фінансового стану: Оцінка ліквідності Оцінка фінансової стійкості
Оцінка та аналіз результатів фінансово-господарської діяльності	Оцінка виробничої діяльності (ділової активності) Оцінка рентабельності Оцінка становища на ринку цінних паперів

При цьому важливо пам'ятати, що методи оцінки інвестиційної привабливості підприємства слід адаптувати під потреби інвесторів для отримання ними всебічної, комплексної інформації про сучасний стан підприємства та прогнозні перспективи його стійкого розвитку.

Список використаної літератури

1. Верзакова Е.А. Оценка инвестиционной привлекательности отраслей производственной сферы / Верзакова Е.А. // Современные проблемы науки и образования. – 2006.– №8. – С. 23-28.

2. Гончарук А.Г., Яцик А.А. Інвестиційна привабливість промислового підприємства як об'єкт управління / А.Г. Гончарук, А.А. Яцик // Економіка харчової промисловості. – 2011.– № 4. – С. 29–33.

3. Иванов А.П. Принципы и факторы определения инвестиционного рейтинга предприятий / А.П. Иванов, И.В. Сахарова, Е.Ю. Хрусталев // Консультант директора. — 2009. — № 12. — С. 31-37.

4. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність [навчальний посібник] / Майорова Т.В. – К. : «Центр навчальної літератури». - 2006. – 376 с.

5. Мелень О.В. Інноваційні та інвестиційні процеси на промислових підприємствах України: сучасний стан і передумови розвитку : [монографія] / О.В. Мелень, Л.С. Стригуль. – Х. : ТОВ «Щедра садиба плюс», 2014. – 376 с.

6. Методика аналізу та оцінки інвестиційної привабливості підприємств / Є. Антипенко, С. Шумікін, А. Стойчева // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 9, Ч. 3. – С. 27–30.

7. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: [підручник] / М.Г. Грещак, В.М. Колот, А.П. Наливайко та ін.; За заг. ред. С.Ф. Покропивного. — К.: КНЕУ. - 2001. — 528 с.

8. Трясцина Н.Ю. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности предприятий / Н.Ю. Трясцина. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.fin-izdat/journal/analiz/detali.php?ID=2888.

9. Федоренко В.Г. Інвестування: [підручник] / В.Г. Федоренко. — К.: Алерта. - 2006. — 443 с.

10. Якименко Е. А. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия/ Е. А. Якименко// Вестник Алтайского государственного аграрного университета – 2009 . – № 11 (61). – С. 117-121.

Баканова М. А, ст.гр. ФК901-14М
Національна металургійна академія України
sapfir_dp@i.ua

БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ТА ЙОГО РОЛЬ У ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Сучасний стан світової та вітчизняної економіки обумовлює активний розвиток та вдосконалення механізмів банківського кредитування. Від того, наскільки добре банк реалізує свої кредитні функції, в багатьох випадках, залежить економічне становище регіонів, які вони обслуговують, оскільки банківські кредити сприяють появі нових підприємств, збільшенню кількості робочих місць та забезпеченню їх економічної працездатності.

Кредитна діяльність є важливою також для забезпечення ефективності роботи самої банківської установи. Один із основних видів банківського бізнесу, який надає банку найбільшу частину швидких доходів, це – кредитні операції. Кредити становлять основну частку в банківських активах, а процентні доходи і витрати, що використані на формування резервів під кредити є дуже вагомими чинниками прибутковості банку. Проте існує значна кількість проблемних аспектів як щодо розуміння сутності кредиту, кредитної діяльності, форм та видів кредиту, так і механізмів їх надання та забезпечення ефективності кредитної діяльності. Зважаючи на це, проблемі банківського кредитування присвячена значна кількість наукових праць сучасних українських науковців, таких як І. А. Аванесова [1], О С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова [2], А. М. Герасимович, М. Д. Алексєєнко, І. М. Парасій-Вергуленко [3], А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна [5], С. М. Подік [6], В. Т. Сусіденко [8] та інші. Їх наукові праці були присвячені різним питанням: вони вивчали суть поняття «кредитування», визначали класифікацію банківських кредитів, форми їх забезпечення, умови та механізми надання кредитів комерційними банками, тощо.

Банківський кредит виражає відносини між позичальником (фізичною чи юридичною особою) та позичальником (банком). У «Банківській енциклопедії» автори подають таке визначення кредиту: «Економічні відносини, що виникають між кредитором і позичальником

з приводу одержання останнім позички в грошовій або товарній формі на умовах повернення в певний строк і, звичайно, із сплатою відсотка» [2, с. 157].

На сучасному етапі, кредити, що надаються банками класифікують за різними ознаками.

Першою ознакою може виступати строк, на який надано кредит або строк кредитування. Розрізняють: довгострокове кредитування (на строк більше ніж 3 роки); середньострокове (від 1 до 3 років); короткострокове кредитування (строком до 1 року).

За ознакою забезпеченості кредитів виокремлюють такі їх види:

– забезпечені кредити – кредити, що забезпечені майном, майновими правами або цінними паперами позичальника, вартість яких перевищує суму наданого банком кредиту;

– гарантовані кредити – кредити, які гарантовані банками, фінансами або майном третьої особи;

– з іншим забезпеченням – кредити з поручительством або свідоцтвом страхової компанії про покриття кредитного ризику;

– незабезпечені, так звані «бланкові» кредити – кредити, що видані тільки надійним позичальникам з доброю кредитною історією під зобов'язання повернути кредит.

За ознакою ступеня ризику розрізняють стандартні кредити та кредити з підвищеним ризиком. Стандартними вважають кредити, за якими своєчасно і в повному обсязі погашається основний борг, незалежно від забезпеченості таких кредитів. Кредити з підвищеним ризиком займають значне місце в кредитних портфелях банків.

Розглядаючи Положення Національного Банку України «Про порядок формування і використання резерву для відшкодування можливих втрат за позиками комерційних банків» банківські кредити поділяють на п'ять груп [7]: стандартні, субстандартні, під контролем, сумнівні та безнадійні. Показники ступеню ризику за кожною з груп наведено у таблиці 1.

Таблиця 1 – Показники ступеню кредитного ризику та фінансового стану позичальника

Група кредиту	Показник, %	Фінансовий стан позичальника
Стандартні кредити	2	Високий
Кредити під контролем	5	Добрий,близький до високого
Субстандартні кредити	20	Задовільний
Сумнівні кредити	50	Незадовільний
Безнадійні кредити	100	Критичний

Стратегія кредитної діяльності залежить від самого банку і може бути:

– консервативною – стратегія, спрямована на мінімізацію кредитних ризиків;

– поміркованою – стратегія, орієнтована на середній ризик за кредитними операціями;

– агресивною – стратегія, для якої прибутковість за кредитними операціями стоїть на першому місці через розширення кредитної діяльності, не зважаючи на високий ризик, що супроводжує такі операції.

Кредитна діяльність банків залежить як від зовнішніх так і від внутрішніх факторів. До зовнішніх можна віднести рівень інфляції, вартість кредитних ресурсів на ринку, наявність кредитних ресурсів, конкуренцію та ін. До внутрішніх – наявну та розвинену клієнтську базу, можливість залучення додаткових ресурсів та розмір власного капіталу, рівень кваліфікації персоналу, тощо.

Сучасна система кредитування передбачає вільний вибір фінансової установи клієнтом та можливість мати кредитні рахунки у декількох банках одночасно. Світова практика кредитування передбачає отримання банком винагороди за надання кредиту. Така винагорода зазвичай буває двох основних видів таких як: відсоток за користування кредитними коштами та комісія за відкриття кредитної лінії. Ставка відсотку встановлюється кожним банком самостійно.

Система банківського кредитування, що актуальна для України сьогодні, залежить не тільки від ресурсів самого банку, а ще й від економічних нормативів Національного Банку України з формування обов'язкових, страхових та резервних фондів,що встановлені для комерційних банків. Саме такі нормативи і регламентують максимальний обсяг запозичених коштів, розмір резервних фондів банку, граничну суму кредитів, що, в свою чергу, робить кредитний механізм залежним від ліквідності балансів комерційних банків.

Зазвичай, комерційні банки України надають більшість кредитів під забезпечення, що означає низький ризик неповернення кредиту позичальником або набуття банком майнових прав чи майна, що було внесено у заставу.

Рух та прогрес на банківському ринку примушує маркетологів та спеціалістів вигадувати та прораховувати нові кредитні продукти, актуальні для ринку, адже, чим більше існуватиме видів кредиту – тим більше буде охоплений ринок та задоволені потреби клієнтів (як основного джерела отримання банком прибутку та мінімізації кредитних ризиків).

Отже, кредитна діяльність комерційного банку – це тактика і стратегія банку, щодо ефективного використання власних та залучення нових коштів для кредитування клієнтів. Виважена кредитна політика банку є запорукою отримання прибутку та мінімізації кредитних ризиків установи. Вибір типу кредитної політики повинен забезпечувати виконання цілей та відповідати стратегії комерційного банку. Саме кредит є найважливішим елементом будь-якої політики банку.

Список використаної літератури:

1. Аванесова І. А. Передумови регулювання кредитної діяльності в Україні: історія і сучасність / І. А. Аванесова // Банківська справа. – 2012. – № 4. – С. 70.
2. Банківська енциклопедія / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. – 504 с.
3. Герасимович А. М. Аналіз банківської діяльності / А. М. Герасимович, М. Д. Алексєєнко, І. М. Парасій-Вергуленко. – К.: КНЕУ. – 2013. – С. 342.
4. Економічна енциклопедія / за ред. С. В. Мочерного, Б. Д. Гаврилишина, О. А. Устенко. – Київ: Видавничий центр «Академія», 2002. – 397 с.
5. Мороз А. М. Банківські операції: Підручник. 2-ге вид., випр. і доп. / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна. – К.: КНЕУ, 2002. – 430 с.
6. Подік С. М. Кредитна політика комерційного банку: Теорія і практика / С. М. Подік. – Львів: Банк. інт Нац. банку України. – К. : ФАДА, ЛТД, 2009. – 254 с.
7. Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків: Постанова Правління Національного банку України Положення «, затверджено постановою № 279 від 06.07.2000 р. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0474-00#Text
8. Сусіденко В. Т. Стратегія управління кредитною діяльністю комерційних банків / В. Т. Сусіденко. – К.: КДТЕУ, 1998. – 348 с.

Беженар І.М., к.е.н.,
старший науковий співробітник
ННЦ «Інститут аграрної економіки»
inna_bezhenar@ukr.net
Скиба Г.І. , к.е.н.,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Міжрегіональна Академія управління персоналом

РОЗВИТОК СУБ'ЄКТІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Потенціал вітчизняного товарного аграрного виробництва представлений насамперед сільськогосподарськими підприємствами – юридичними особами, які виробляють переважну

частку валової продукції, використовуючи найбільші обсяги наявних у національній економіці виробничих ресурсів (насамперед землі і капітальних засобів). Сільське підприємництво передбачає реалізацію підприємницької ініціативи сільських жителів у формі господарської діяльності щодо виробництва сільськогосподарської продукції і продуктів її власної переробки, надання сервісних, посередницьких та інших видів послуг у сільській місцевості. Розвиток аграрного сектору економіки відбувається через підприємництво як самостійну діяльність, спрямовану на одержання прибутку. В даний час вона може здійснюватися в будь-яких організаційних формах.

У 2019 році в сільському господарстві діяли 48504 підприємницькі структури (проти 49 208 у 2018 р. , та 45558 у 2017 р.) (табл. 1). З них 32452 фермерських господарств, 1003 виробничих і 1276 обслуговуючих кооперативів. Ці підприємства вирощують сільськогосподарські культури на 28,0 млн га сільськогосподарських угідь.

Таблиця 1 - Динаміка зміни кількості сільськогосподарських підприємств в Україні впродовж 2013-2019 рр.

Показник	Роки							Відхилення (+/-) 2018/2013
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
Сільськогосподарські підприємства, одиниць	49046	46199	45379	47697	45558	49208	48504	-542
з них фермерські господарста	34168	33084	32303	33682	34137		32452	-1716

Джерело: Держкомстат [1].

Проаналізувавши аналітичні показники зміни кількості сільськогосподарських підприємств впродовж 2013-2019 рр., було виявлено, що кількість с.-г. підприємств у 2019 році в порівнянні з 2013 роком зменшилась на 542 суб'єкта господарювання (з них фермерські господарства зменшились на 1716 одиниць). Проте, в порівнянні з 2018 роком у 2019 році кількість с.-г. суб'єктів господарювання зменшилась на 704 одиниці, що в свою чергу більше в порівнянні з 2013 роком. Але все ж таки, впродовж 7-ми років показник кількості с.-г. підприємств не може досягти показника 2013 року (49046 одиниць).

Понад 461,5 тисяч найманих працівників (за середньооблiковою чисельністю) зайняті у сільському господарстві. Їх середньомісячна заробітна плата складає 8738 грн із розрахунку на одного штатного працівника.

Таблиця 2 - Динаміка кількості сільськогосподарських підприємств в Україні

Види підприємств	2012		2013		2014		2015		2016		2017		2017 р., % до	
	од.	% до підсумку	од.	% до підсумку	од.	% до підсумку	од.	% до підсумку	од.	% до підсумку	од.	% до підсумку	2012	2015
Господарські товариства	8235	16,7	8245	16,8	7750	16,8	7721	17,0	8700	18,2	6967	15,3	84,6	90,2
Приватні підприємства	4220	8,5	4095	8,3	3772	8,2	3627	8,0	3752	7,9	3215	7,1	76,2	88,6
Виробничі кооперативи	848	1,7	809	1,6	674	1,5	596	1,3	738	1,5	448	1,0	52,8	75,2
Фермерські господарства	34035	68,9	34168	69,7	33084	71,6	32303	71,2	33682	70,6	34137	74,9	100,3	105,7
Державні підприємства	296	0,6	269	0,5	228	0,5	241	0,5	222	0,5	199	0,4	67,2	82,6
Підприємства інших форм господарювання	1781	3,6	1460	3,0	691	1,5	891	2,0	603	1,3	592	1,3	33,2	66,4
Усього	49415	100,0	49046	100,0	46199	100,0	45379	100,0	47697	100,0	45558	100,0	92,2	100,4

Джерело: Держкомстат [1]

За даними Державної служби статистики України, кількість сільськогосподарських підприємств в Україні у 2012–2017 рр. зменшувалася (табл. 2). На 01.01.2017 р. кількість діючих підприємств становила 45558, з них 74,9 % припадає на фермерські господарства, яких налічувалося 34,1 тис. од., що на 4,3% більше від попереднього року. Частка державних підприємств є найнижчою і практично не змінювалася протягом досліджуваного періоду – 0,4 %, їх кількість при цьому поступово зменшувалася і становила 199 одиниць у 2016 р., що на 17,4% менше від показника 2015 р. Частка господарських товариств дорівнювала 15,3%, а їх кількість – 6,9 тис. од., що на 9,8% менше порівняно з 2015 р. У цілому виробники використовували близько 20,7 млн га сільськогосподарських угідь.

Прибутки за результатами діяльності у 2019 р. отримали 83,4% підприємств із середнім рівнем рентабельності операційної діяльності 19,3% (табл. 3).

Таблиця 3 - Основні показники діяльності сільськогосподарських підприємств в Україні

Показники	Роки								2019 р. у % до	
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2012	2015
Читий прибуток (збиток), млн грн	26728	14925	21413	101912	89816	68276	70461	90167	337,3	88,5
Підприємства,які одержали чистий прибуток, %	78,6	80,3	84,7	88,9	88,4	86,7	86,7	83,4	4,8	-5,5
фінансовий результат млн грн	33570	26186	51668	12725	102496	88676	93249	114666	341,6	901,1
Рівень рентабельності операційної діяльності ,%	22,8	11,7	21,4	43,0	36,6	23,2	18,9	19,3	-3,5	-23,7
Кількість найманих працівників, тис. осіб	621,8	579,8	528,9	500,9	513,2	489,2	479,8	461,5	74,2	92,1

Джерело: Держкомстат [1].

Найнижчою рентабельністю та збитковістю деяких видів продукції характеризується діяльність підприємств державної форми власності: неприбуткове виробництво овочів, м’яса великої рогатої худоби та вовни. Найвищої результативності досягли господарські товариства та підприємства приватної форми власності. Фермерський сектор представлений також особистими селянськими господарствам, що не мають юридичного статусу, проте до них належить велика категорія виробників сільськогосподарської продукції. Це 4 млн господарств (за деякими оцінками – 4,5 млн), які позиціонуються як особисті селянські. За даними статистичної звітності, ці підприємства виробляють понад 46 % валової продукції сільського господарства, обробляють близько 15 % усіх сільськогосподарських угідь, у них зайнято майже 40 % сільського населення. У 2019 р. сільськогосподарські підприємства виробили 69,9% загального виробництва продукції рослинництва, господарства населення

30,1%. Показники виробництва продукції тваринництва розподілені таким чином : сільськогосподарські підприємства виробляють 51,3 %, а господарства населення – 48,7%.

Таблиця 4 - Продукція сільського господарства за категоріями господарств (у постійних цінах 2016 р.;млн грн.)

	2010	2015	2016	2017	2018	2019	до загального підсумку у %	2010 р.	2015 р.
Господарства усіх категорій									
Сільськогосподарська продукція – всього ,у постійних цінах	467474	596832	634433	620475	671294	680982	100,0	145,7	114,1
у т.ч. рослинництво	329646	453016	494461	480157	529347	538705	79,1	163,4	118,9
тваринництво	137828	143815	139971	140318	141946	142276	20,9	103,2	98,9
Сільськогосподарські підприємства									
Сільськогосподарська продукція – всього ,у постійних цінах	256806	367738	403244	391015	437998	449806	66,1	175,2	122,3
у т.ч. рослинництво	200914	299369	336588	323724	367688	376789	69,9	187,5	125,9
тваринництво	55891,4	68369	66656,6	67291,3	70310,5	73016,6	51,3	130,6	106,8
Господарства населення									
Сільськогосподарська продукція – всього ,у постійних цінах	210668	229094	231188	229459	233295	231176	33,9	109,7	100,9
у т.ч. рослинництво	128731	153647	157873	156432	161659	161915	30,1	125,8	105,4
тваринництво	81937	75446,4	73314,6	73027,3	71636	69260,2	48,7	84,5	91,8

Джерело: Держкомстат [1].

Отже, першочерговою задачею влади є розробка дієвих механізмів для підтримки розвитку якраз малих форм ведення аграрного виробництва. Велика кількість вітчизняних науковців [2-5] наголошує про необхідність підтримки розвитку фермерських господарства, малих ферм, сімейних ферм. Висловлюються думки про необхідність забезпечити подальший розвиток та функціонування сільськогосподарської обслуговуючої кооперації. Міжнародній досвід також підтверджує ефективність малих форм господарювання при виробництві сільськогосподарської продукції. Також , в сільській місцевості є досить значна кількість населення, яке не здійснює ніякої економічної діяльності або займається сільським господарством лише як ОСГ. Але, при формуванні сприятливого підприємницького середовища, мотивації та підтримки з боку органів влади, таке населення може перетворитися у досить ефективних виробників сільськогосподарської продукції, фермерів, посередників і т.д. Головним мотивом для здійснення такої діяльності є, в першу чергу,

задоволення власних фінансово-матеріальних потреб використовуючи отриманий прибуток. Тому, розвиток малих форм господарювання для аграрної економіки має першочергове значення. Малі форми господарювання надають можливість розвиватися і сільським територіям, здійснюючи фінансові відрахування до місцевих бюджетів, при цьому великі підприємства, виробничі та переробні потужності, зазвичай мають мінімальний вплив на розвиток сільської економіки та сільських територій (адже фактично зареєстровані не там, де здійснюють господарську діяльність). Перспективними дослідженнями є пошук та розробка ефективних заходів для забезпечення сталого розвитку аграрної економіки та розвитку сільських територій, які б забезпечили зростання та підтримку мотивації сільських жителів до створення самостійних суб'єктів підприємництва (наприклад, сімейних фермерських господарств), диверсифікацію аграрного виробництва, формування кооперативних об'єднань дрібних товаровиробників сільськогосподарської продукції.

Список використаної літератури

1. Державна служба статистики України. URL : http://ukrstat.gov.ua (дата звернення: 19.10.2020).
2. Заяць В.М. Відносини власності у розвитку сільськогосподарського підприємництва. *Економіка АПК.* 2014. № 7. С. 100-108.
3. Малік М.Й. Теоретичні засади та напрями трансформації особистих селянських господарств *Економіка АПК.* 2013. № 5. С. 87-95.
4. Месель-Веселяк В.Я. Розвиток особистих селянських господарств в Україні. *Економіка АПК.* 2005. № 2. С. 7-15.
5. Стратегічні напрями розвитку підприємництва і кооперації в сільському господарстві на період до 2020 року за ред. М.Й. Маліка. К.: ННЦ ІАЕ, 2013. 50 с.

Белікова Т.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів та кредиту
Харківський національний університет будівництва та архітектури
belikova2405@gmail.com

РЕФОРМУВАННЯ ЗАКОНОДАВСТВА У СФЕРІ ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ ТА БАНКРУТСТВА БОРЖНИКА

Реформування законодавства України про банкрутство є необхідним і своєчасним кроком для вдосконалення процедур санації, реструктуризації та ліквідації підприємств-боржників.

Згідно Кодексу банкрутство – визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедури санації та реструктуризації і погасити встановлені у порядку, визначеному цим Кодексом, грошові вимоги кредиторів інакше, ніж через застосування ліквідаційної процедури. Боржник – юридична особа або фізична особа, у тому числі фізична особа-підприємець, неспроможна виконати свої грошові зобов'язання, строк виконання яких настав; Згідно тому ж нормативному акту законодавство про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом не поширюється на банки, які виводяться з ринку або ліквідуються відповідно до законів України. Провадження у справах про банкрутство боржників – казенних підприємств та бюджетних установ, а також санація таких боржників до відкриття провадження у справі про банкрутство не допускаються [1].

Інших обмежень щодо застосування положень Кодексу стосовно банкрутства юридичних осіб не вбачається. Отже, можна дійти висновку про те, що Кодекс допускає можливість застосування процедур банкрутства до будь-яких юридичних осіб як приватного, так і публічного права, зареєстрованих відповідно до Закону України «Про державну

реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань» (крім банків та казенних підприємств). Наприклад, потенційними боржниками можуть бути політичні партії, громадські об'єднання, професійні спілки, творчі спілки, організації роботодавців, благодійні організації, релігійні організації тощо. У зв'язку з цим варто зауважити, що вирішуючи питання про прийняття заяви, зокрема заяви про відкриття провадження у справі про банкрутство, суддя, крім перевірки відповідності поданої заяви вимогам закону щодо форми та змісту, зобов'язаний з'ясувати питання про підсудність та юрисдикційність [2].

Революційною є норма щодо обмеження участі зацікавлених осіб у голосуванні на зборах кредиторів при схваленні плану санації. Вимоги кредиторів, які є заінтересованими особами стосовно боржника, не враховуються для цілей голосування при схваленні плану санації. При цьому в Кодексі дещо змінено поняття заінтересованих осіб стосовно боржника. Такими є: юридична особа, створена за участю боржника; юридична особа, що здійснює контроль над боржником; юридична або фізична особа, контроль над якою здійснює боржник; юридична особа, з якою боржник перебуває під контролем третьої особи; власники (учасники, акціонери) боржника; керівник боржника; особи, які входять до складу органів управління боржника; головний бухгалтер (бухгалтер) боржника, у тому числі звільнені з роботи за три роки до відкриття провадження у справі про банкрутство; особи, які перебувають у родинних стосунках із зазначеними особами та фізичною особою – боржником, а саме: подружжя та їхні діти, батьки, брати, сестри, онуки, а також інші особи, щодо яких наявні обґрунтовані підстави вважати їх заінтересованими. Тобто фактично невичерпний перелік осіб [3].

Цікавим є те, що в Кодексі зазначено про обов'язок органу, уповноваженого управляти майном боржника, погоджувати план санації у справах про банкрутство державних підприємств без установлення строку та наслідків невиконання такого обов'язку. План санації при цьому потрібно розробити та подати на затвердження суду в процедурі розпорядження майном боржника (170 днів), а практика розгляду справ про банкрутство свідчить про наявність проблеми невиконання цими органами своїх обов'язків з розгляду плану санації у розумні строки. Проблематика розгляду справ про банкрутство державних підприємств та участі зазначених органів у них в тому, що надання погодження згідно з чинним законодавством є правом, а не обов'язком органів, уповноважених управляти державним майном. На сьогодні відсутні легальні способи примусити державний орган не чинити перепон у судових процедурах банкрутства та фактично унеможливлювати здійснення розрахунків з кредиторами. Це є суттєвою проблемою діючого законодавства [3].

Крім перерахованих вище є інші важливі зміни в законодавстві стосовно процедури санації, банкрутства та ліквідації боржника. Одним з таких нововведень є підстави для відкриття справи про банкрутство. Згідно Кодексу такою підставою є загроза неплатоспроможності боржника. Обмеження щодо суми боргу та строку його прострочення було знято. З одного боку це полегшує повернення грошових коштів кредиторам (у них немає нині необхідності чекати зростання суми боргу до 300 мінімальних заробітних плат, які було встановлено в попередньому Законі «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»), з іншого – створює передумови необґрунтованого порушення справ про банкрутство з метою контролювання їх діяльності.

Тривалий час строк дії процедури санації боржника до відкриття провадження у справі про банкрутство раніше не мав можливості перевищувати 12 місяців, але фактично продовжувався кожні шість місяців і тривав роками. Нині процедура санації не обмежена строком, що є значним кроком у вітчизняному законодавстві, оскільки однаковий строк санації для підприємств різних форм бізнесу, форм власності, з різною величиною активів та неоднаковим циклом виробництва унеможливлював індивідуальний підхід до відновлення діяльності підприємства.

Нормами Кодексу також змінено строк для подання заяви кредитором про повернення боргу після публікації про порушення справи про банкрутство. Раніше конкурсні кредитори

були зобов'язані подати до господарського суду письмові заяви з вимогами повернення боргу протягом 30 днів від дня оприлюднення оголошення. На сьогоднішній день в Кодексі взагалі не встановлений кінцевий строк для подачі такої заяви.

Позитивною є зміна розміру мінімальної грошової винагороди арбітражного керуючого. На відміну від Закону, Кодекс не встановлює граничного розміру грошової винагороди за виконання арбітражним керуючим повноважень розпорядника майна, керуючого санацією, ліквідатора.

Основним нововведенням в процедурі банкрутства є можливість банкрутства фізичної особи не суб'єкта підприємницької діяльності. Прийнятий Верховною Радою Кодекс вперше за всю історію незалежності Україні дає можливість стати незалежним від боргів громадянам – фізичним особам шляхом реструктуризації їх боргів, а в разі неможливості у майбутньому погасити борги – їх списання. У сучасній Україні процедура банкрутства фізичної особи, яка має споживчі кредити, до прийняття Верховною Радою Кодексу, була відсутня. Цікавим є те, що нормативно-правова база споживчої неплатоспроможності відсутня в більшості країн з низьким і середнім рівнем доходу [4].

Зважаючи на передбачений Кодексом підхід до відкриття справи про банкрутство згідно з Кодексом провадження у справі про неплатоспроможність боржника – фізичної особи або фізичної особи-підприємця може бути відкрито лише за заявою боржника. Заява про порушення справи про банкрутство фізичної особи-підприємця згідно з Законом могла бути подана в господарський суд фізичною особою, який є боржником, або його кредиторами. Нині кредитори не мають права ініціювати справу про банкрутство фізичної особи – суб'єкта підприємницької діяльності.

За результатами дослідження можна зробити наступні висновки. Нове законодавство про банкрутство має на меті покращити процедуру правовідносин між кредитором та боржником, збільшити рівень захищеності як кредиторів, так і боржників з боку держави. Передбачається, що такі зміни, як скасування строку проведення санації, відсторонення зацікавлених осіб у голосуванні на зборах кредиторів при схваленні плану санації, можливість збільшення розміру грошової винагороди арбітражних керівників повинні допомогти більш швидко, прозоро та ефективно проводити процедуру банкрутства (та санації) боржника. Ряд протиріч, що є в Кодексі, мають можливість негативно вплинути на ведення справ у господарському суді. Таким чином, вирішення цих протиріч є важливим та необхідним кроком подальшого реформування законодавства у сфері банкрутства.

Список використаної літератури

1. Кодекс України з процедур банкрутства : Відомості Верховної Ради (ВВР), 2019, № 19, ст.74. Дата оновлення: 16.08.2020. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/85/96-вр (дата звернення: 27.10.2020).

2. Погребняк В. Боржник за Кодексом України з процедур банкрутства. *Застосування норм Кодексу України з процедур банкрутства* : зб. наук. статей / за заг. ред. С.В. Жукова. Київ : Алерта, 2019. С. 26-33.

3. Грабован Л, Правовий статус кредиторів у Кодексі України з процедур банкрутства. *Застосування норм Кодексу України з процедур банкрутства* : зб. наук. статей / за заг. ред. С.В. Жукова. Київ : Алерта, 2019. С. 34-45.

4. Лукашук М. Правове регулювання банкрутства фізичних осіб на підставі Кодексу України з процедур банкрутства. Застосування норм Кодексу України з процедур банкрутства : зб. наук. статей / за заг. ред. С.В. Жукова. Київ : Алерта, 2019. С. 172-181.

Бершадський А.О., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Машта Н.О., к.т.н.,
доцент кафедри менеджменту
Рівненський державний гуманітарний університет
19AndrSon98@gmail.com

ПОБУДОВА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОЗДАНТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Конкурентоздатність підприємства є одним з основних факторів його виживання в умовах сучасного бізнес-середовища. Під час постійної конкурентної боротьби підприємствам необхідно вміти швидко реорганізовуватись та удосконалюватись залежно від зовнішнього середовища на ринку. Вміння прогнозувати майбутні зміни, удосконалювати виробництво, бачити зміни в пріоритетах споживачів є ключовими для менеджерів усіх ланок. З огляду на це аналіз особливостей побудови системи управління конкурентоздатністю підприємства є актуальним.

Конкурентоздатність підприємства – це здатність підприємства реалізовувати його потенційні виробничі, фінансові та управлінські можливості ведення конкурентної боротьби задля здобуття ринків збуту, при цьому найефективніше використовуючи різнобічні ресурси у руслі задоволення потреб споживачів.

Система управління конкурентоздатністю, на відміну від системи управління якістю, є більш гнучкою та створюється швидко за умови наявності фундаментальної системи управління якістю. Поняття конкурентоздатності відносне, діяльність даної системи націлена на дослідження продукції конкурентів, проведення порівняльного аналізу, пошук її сильних та слабких сторін з подальшим збереженням, розвитком та нарощуванням конкурентних переваг.

Загалом, науковці у системі управління конкурентоздатністю виділяють такі компоненти:

- конкурентоздатність продукції;
- конкурентний потенціал;
- конкурентні переваги.

Якщо розглядати наведені компоненти та безпосередньо конкурентоздатність підприємства як одне ціле, то це може призвести до хибних висновків та необ’єктивних оцінок. Вказані компоненти слід визначати як окремі підсистеми однієї цілісної системи конкурентоздатності.

Якщо конкурентоздатність підприємства – це в першу чергу здатність його до сталого існування з можливістю подальшого розвитку та удосконалення, то конкурентоздатність продукції – це здатність підприємства створювати, виробляти і продавати товари чи послуги, привабливішої якості, ніж в аналогічної продукції конкурентів. Без достатнього рівня конкурентоздатності продукції підприємство не може досягти достатнього або бажаного рівня конкурентоздатності підприємства в цілому.

Важливими складовими в системі управління конкурентоздатністю є: конкурентний потенціал та конкурентні переваги. Конкурентний потенціал – це чинник, залежний від внутрішнього середовища підприємства, що одночасно являє собою як окрему самостійну систему, так і систему більш високого порядку підприємства [1]. Конкурентні переваги представляють собою характеристики, сильні сторони, які формуються в певну систему і виступають як частина стратегії підприємства, що націлені на реалізацію конкурентних позицій на ринку [2].

Сучасна система управління конкурентоздатністю підприємства формується навколо питання конкуренції у майбутньому, впливу тенденцій глобалізації та забезпечення успішного функціонування у стратегічній перспективі відповідно до поставлених цілей, що вимагає формування нового стратегічного мислення в системі управління на всіх рівнях [3].

Аналіз діяльності підприємств з високим рівнем конкурентоздатності дав змогу виділити такі основні фактори, що впливають на побудову системи управління конкурентоздатністю підприємства:

1. Готовність підприємства до раптових змін на ринку.
2. Вміння підприємства спрогнозувати загрозу своєму існуванню в умовах конкурентного середовища.
3. Швидка реакція на зміни потреб споживачів та тенденції в галузі.
4. Вміння чітко реалізовувати ідеї антикризового менеджменту.
5. Вміле використання наявних ресурсів: фінансових, матеріальних, інформаційних, людських тощо.
6. Наявність менеджменту, компетентного в питаннях стратегічного розвитку, інноваційної політики та маркетингу.
7. Вміння використовувати зміни у зовнішньому середовищі, формувати нові потреби.

Отже, управління конкурентоздатністю підприємства представляє собою гнучку систему, яка формується на основі компонентів (підсистем), таких як конкурентоздатність продукції, конкурентні переваги та конкурентний потенціал. Кожна складова окремо від конкурентоздатності підприємства дає можливість проведення більш глобального та детального аналізу, що дозволить побудувати більш якісну систему управління конкурентоздатністю. При цьому слід брати до уваги такі фактори впливу на побудову системи як: прогнозування ситуації на ринку та всередині підприємства; навички реалізації ідей антикризового менеджменту; наявність чітко розроблених стратегічної, інноваційної та маркетингової політики підприємства.

Список використаних джерел

1. Кирчата І.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства в глобальному середовищі: монографія / І.М. Кирчата, Г.В. Поясник. – Харків: ХНАДУ, 2009. – 160 с.
2. Лисевич В.В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Лисевич В.В. – Донец. Держ. Ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. - Донецьк, 2004. – 222 с.
3. Піскун Д.Н. Удосконалення системи управління конкурентоздатністю підприємства на засадах розвитку адаптивного маркетингу: Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. – Хмельницький, 2018. - № 6. - 74 с [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/UZTNU_econ_2018_29%2868%29_6_18.

Божанова О.В. , к.е.н, доцент,
доцент кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
Лисенко М.Г., магістрант кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
bozhanovaelena68@gmail.com

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогодні, дуже важливу роль у діяльності підприємств відіграє інвестиційна діяльність, адже вона здійснюється як на зовнішніх, так і на внутрішніх ринках, які постійно, швидко, інколи непередбачувано змінюються. Ефективне управління підприємств має забезпечити досягнення не тільки економічних, але й інноваційних, соціальних, екологічних та інших цілей від залучених і раціонально використаних інвестиційних вкладень.

Управління інвестиційною діяльністю науковці розглядають як складову загальної системи управління підприємством та звертають увагу на: інтегрованість із загальною системою управління підприємством, багатоваріантність підходів щодо прийняття окремих управлінських рішень в сфері формування інвестиційних ресурсів підприємства, комплексність в процесі формування управлінських рішень щодо реалізації інвестицій у взаємозв'язку з кінцевими результатами фінансової діяльності підприємства, високий рівень динамізму управління в галузі формування і реалізації інвестицій, орієнтація на стратегічний розвиток підприємства [1].

Аналіз наукової літератури показав, що науковці не дійшли єдиної думки щодо трактування поняття «інвестиційна діяльність підприємства». У таблиці 1 наведено декілька тлумачень поняття «інвестиційної діяльності підприємства».

Таблиця 1 – Визначення інвестиційної діяльності підприємства

Автор	Визначення
А.В.Пешко [2]	Це сукупність чинників, які бере до уваги інвестор, приймаючи рішення щодо здійснення інвестицій.
В.А.Харук [3]	Це цілеспрямований характер вкладення капіталу в будь-які матеріальні і нематеріальні об’єкти; при цьому наявний термін та ризик вкладання капіталу.
С.О.Тульчинська, М.О.Змієнко [4]	Це довгострокове вкладання різних видів ресурсів з метою подальшого як економічного, так і позаекономічного розвитку об’єкту інвестування, отримання прибутку від вкладання ресурсів та інших ефектів, що є наслідком процесу використання інвестиційних ресурсів.
Т.В.Майорова [5]	Це вкладання коштів у фінансові інструменти, серед яких переважають цінні папери, з метою отримання доходу (прибутку) в майбутньому.
А.В.Суханов [6]	Це забезпечення розширення підприємницької діяльності та освоєння нових галузей бізнесу й технологій.
І.М.Верхоляд [7]	Це послідовна сукупність дій суб’єктів інвестиційної діяльності підприємства (інвесторів, учасників) щодо здійснення інвестицій з метою одержання доходу.

Отже, інвестиційна діяльність підприємства:

- це економічна категорія, яка спрямована на одержання прибутку, для цього залучаються економічні суб'єкти та об'єкти - підприємства, держава, заощадження фізичних та юридичних осіб; - це соціальна категорія, що орієнтована не тільки на одержання прибутку, а також на задоволення соціальних потреб [3];

- правова категорія, суб'єкти та об'єкти інвестиційної діяльності розвиваються за законами та правовими актами України, а держава виконує функції керування та регулювання процесів цього розвитку [1].

У сучасних умовах залучення іноземних інвестицій є одним з основних кроків щодо забезпечення умов виходу з кризи, зростання фінансово-економічних показників, залучення новітніх технологій та забезпечення структурних зрушень в народному господарстві [7].

На думку авторів, інвестиційна діяльність підприємств – це вкладання різних видів ресурсів на короткостроковий або довгостроковий період з метою отримання додаткового прибутку, стійкого розвитку підприємства та / або досягнення певного соціального, екологічного ефекту.

Проаналізувавши наукову літературу, бачимо, що науковці кожен по різному трактує поняття «управління інвестиційною діяльністю підприємства». Так у таблиці 2 наведено декілька тлумачень.

Таблиця 2 – Визначення управління інвестиційної діяльності підприємства.

Автор	Визначення
Т.В.Майорова [5]	Система принципів та методів розроблення та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із здійсненням різних аспектів інвестиційної діяльності.
В.Г.Федоренко [8]	Процес управління усіма аспектами інвестиційної діяльності суб'єкта підприємництва.
І.З.Должанський [9]	Сукупність практичних дій та заходів, методів і прийомів, пов'язаних з цілеспрямованим регулюванням руху капіталу, що вкладається в інвестиційні об'єкти з метою отримання прибутку (доходу) або досягнення іншого корисного ефекту.
І.В.Новикова [10]	Система принципів, прийомів, методів та управлінських функцій, на основі яких визначаються організаційні форми та механізми управлінського впливу на процеси інвестування з метою забезпечення зростання вартості (цінності) підприємства та його стратегічного розвитку.
І.Ю.Єпіфанова [11]	Це системно-інтегрований процес управління сукупністю інвестиційних проектів, які підпорядковані єдиній стратегічній меті підприємства, орієнтованій на успішну реалізацію інвестиційної програми підприємства.
Н.В.Замятіна [12]	Це складний, багаторівневий процес, що передбачає управлінські рішення не лише на рівні суб'єктів господарювання, а й на рівні держави та регіону.

Таким чином, управління інвестиційною діяльністю підприємства можна трактувати як цілеспрямована сукупність певних дій та заходів спрямованих на успішну реалізацію інвестиційної програми та його стійкого розвитку.

Отже, управління інвестиційною діяльністю підприємства в сучасних умовах є одним із найважливішим елементів загальної системи управління, це складний та багатоаспектний процес, реалізація якого залежить від багатьох чинників як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Результатом ефективного управління інвестиційною діяльністю є підвищення прибутку підприємства та зростання його конкурентних переваг на ринку.

Список використаної літератури:

1. Сибирка Л.А., стаття «Управління інвестиційною діяльністю українських підприємств в умовах глобальної економічної турбулентності», Науковий вісник, випуск 7, частина 3. – Ужгород. - 2016 р.

2. Пешко А.В. Інвестиції: їх значення, види та форми / А. Пешко // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 2. – С. 3–6

3. Харук В.А. Теоретична сутність інвестиції та її значення як економічної категорії. Вісник Хмельницького національного університету, №3, Том 2. 2014 рік.

4. Тульчинська С.О. , Змієнко М.О. Інвестування як елемент реалізації стратегії розвитку національної економіки. Стаття. Науковий журнал. – 2016 рік.

5. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: підруч. для студ. вищ. навн. закл. / Т. В. Майорова. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.

6. Суханов В.А. Інвестиційна діяльність підприємства в Україні. Електронне наукове фахове видання. МНУ ім. В.О.Сухомлинського.- 2014 р.

7. Верхоляд І.М. Івестиційний механізм підприємства: принципи побудови, складові та особливості – Національний технічний університет України «КПІ». URL: www. edu.com.ua

8. Федоренко В. Г. Інвестиційний менеджмент: навч.посіб. / В. Г. Федоренко. – К.: МАУП, 1999. – 10 с.

9. Должанський І. З. Управління потенціалом підприємства / І. З. Должанський, Т. О. Загорна, О. О. Удалих та ін. − К.: Центр навч. літ-ри, 2006. − 362 с.

10. Новикова І. В. Вартісно-орієнтоване управління інвестиційною діяльністю підприємства: дис. канд. екон. наук: 08.00.04 /Новикова І. В.; Міністерство освіти і науки України, Сумський державний університет. – Суми, 2013. – 219 с.

11. Єпіфанова І. Ю. Підвищення якості інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств Вінниччини / І. Ю. Єпіфанова // Економічний простір. – 2009. – No 23/2. – С. 287–288.

12. Замятіна Н.В. Теоретико-методичні засади управління інвестиційною діяльністю підприємства. Фінансовий простір. Випуск №3 (11). – 2013 р. – с.138

Булик О.Б., к.е.н. в.о. доцента
кафедри міжнародних економічних відносин та маркетингу
Сенейко Н.І., студент групи Аін-21
Львівський національний аграрний університет
kseniabulyk@gmail.com

ЕКСПОРТНІ ПЕРСПЕКТИВИ ВІТЧИЗНЯНОЇ ПРОДУКЦІЇ ПТАХІВНИЦТВА

Птахівнича галузь в Україні завжди займала вагоме місце поряд з іншими галузями тваринницького під комплексу. Адже птахівництво належить до тих галузей сільського господарства, розвиток яких дозволяє прискореними темпами покращити забезпечення зростаючого попиту населення на високоякісні продовольчі товари тваринного походження. Україна має усі можливості скористатися цією ситуацією для нарощування власного експорту м’яса птиці та яєць.

Однією з причин зростання українського експорту в Європу – скандал із якістю південноамериканської курятини, який стався навесні 2017 року. Тоді федеральна влада Бразилії – експортера № 1 у світі – почала розслідування відносно найбільших виробників м'яса в країні, які відправляли неякісну продукцію до Європи. І Брюссель призупинив імпорт цього продукту з-за океану. Українські експортери цим скористалися.

Сучасний аналіз ринку продукції птахівництва в Україні свідчить про те, що найбільшим виробником курятини, а значить основним монополістом, є «Миронівський хлібопродукт». За оцінками самої компанії, «МХП» займає 55% вітчизняного ринку курятини. Продукція МХП реалізується під торговими марками «Наша Ряба», «Легко», «Бащинський» і Qualiko. Відповідно ця компанія є найбільшим експортером курятини за кордонон (близько 90%).

До п’ятірки експортерів курятини також входить запорізький «М’ясопереробний комплекс ЛТД». Компанія забезпечує 2,6% поставок курятини за кордон. Третє і четверте місце з показником в 2,5% і 1,8% експорту займають птахокомплекси «Губін» (Волинь) і «Дніпровський». Замикає п’ятірку лідерів дніпропетровська компанія «Агро – Овен» [1].

Особливою тенденцією 2019 року стало чергове посилення позицій м’ясопродукції вітчизняного виробництва на міжнародному ринку за рахунок курятини. Торік був оновлений цілковитий рекорд 2018 року за обсягами експорту цього виду м’ясної продукції. Тоді на зарубіжні ринки було вивезено 329 тис. тонн української курятини. 2019 року обсяги експортних поставок збільшилися на понад чверть (+25,8 %) – до 414 тис. тонн м’яса птиці на суму 579 млн дол. [2].

Українська курятина і надалі має позитивні експортні перспективи. Адже європейський покупець надає перевагу м'ясу птиці, оскільки порівняно зі свининою та яловичиною воно дешеве. Окрім того, м'ясо птиці вважається більш «легким» для організму

людини, йому віддають перевагу ті, хто прагне до здорового харчування. Україні варто не втрачати свої позиції на міжнародному ринку і ловити цей тренд.

Нещодавнє завершення процедури перегляду розміру імпортної тарифної квоти ЄС на даний вид продукції дасть можливість українським компаніям, в тому числі тим, які ще не вийшли на цей ринок, дещо розширити свою присутність там. І тут Україні, готуючись до перегляду умов Поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом (Deep and Comprehensive Free Trade Area (DCFTA) у 2021 році, важливо піднімати питання розбивки квот на різні види продукції – курятину, індичатину, інші види м'яса птахівництва. Так є більше можливостей вийти на європейські ринки нішевим видам продукції (від м’яса качки до цесарок), тому що саме в цих підсекторах птахівництва задіяні середні чи малі виробники, для яких це може стати додатковим стимулом для розвитку.

Сьогодні у рамках дії поглибленої і всеосяжної ЗВТ Україна-ЄС річна безмитна тарифна квота на експорт української курятини за двома підпозиціями «0207 13 70» та «0207 14 70» становить близько 20 тис. тонн.

Що стосується яєць, то у 2020р. Євросоюз збільшив квоти на їх ввезення з 2,7 тис. т до 3 тис. т.

Щодо темпів зростання виробництва м’яса птиці, то експерти прогнозують їх збільшення на 8,61%, (кількість продукції – 1,45 млн т) – це зробить Україну лідером за зростанням виробництва курятини у 2020 році. Міжнародні організації USDA та FAO мають позитивні очікування щодо українського ринку м’яса птиці. Прогноз зростання виробництва у 2020 р. у порівнянні з 2019 р. складає майже 9%. По експорту експерти теж дають збільшення на рівні 12,5% [3].

Аналітики вважають [4], що за темпами нарощування виробництва та експорту цього року Україна випередить швидкість розвитку конкурентів на світовому ринку. Так, передбачається, що українські виробники наростять обсяги продукування м’яса птиці на 8,61% за рік – до 1,45 млн тонн, а обсяги експорту на 12,5% – до 450 тис. тонн.

Зростання експорту стосується не лише м’яса птиці, а й яєць та яєчного порошку. На початку року цю продукцію почали експортувати до Японії. Ще раніше до Японії почали постачати українську курятину.

Потужні підприємства, які доправляють курятину в ЄС, мають європейську систему перевірки якості та контролюють вміст шкідливих речовин в готовому продукті. Якщо підприємство постачає курятину до Європи, то відповідно претензій до якості птиці даного підприємства на внутрішньому ринку бути не може. Українські виробники птиці пройшли масу перевірок і відповідають усім європейським стандартам. Впровадження міжнародної системи контролю якості HACCP дозволяє контролювати весь процес виробництва – від заготівлі кормів, закупівлі якісного племінного матеріалу, норм внесення ветпрепаратів до контролю якості кінцевого продукту, маркування та упаковки.

Окремі українські товаровиробники уже отримали сертифікати відповідності «Halal» (сертифікат відповідності ісламським канонічним нормам для продукції харчування). Мова йде про відгодівлю курей-несучок виключно натуральними кормами, без яких-небудь домішок продукції тваринного походження та «хімії». А яйця неодмінно мають бути незапліднені. Цікавим є те, що присутність такого сертифікату схвально позначається і на продажах у Європі, де також щораз частіше надають перевагу «натуральному» та «органічному». При цьому експерти наголошують, що товарообіг харчових продуктів «Halal» на ринку ЄС зростає і становить на сьогодні 70 млрд дол. І в прогнозі наступні 2 роки збільшиться майже до 90 млрд дол. Тобто, є позитивні перспективи і для українських товаровиробників, які поки що заробляють на «яєчному» експорті до 100 млн дол. на рік.

Таким чином, географія збуту Україною курятини є дуже різною: СНД, Європейський Союз, Африка та Близький Схід. Основними ринками збуту м’яса птиці для вітчизняних експортерів виступають Саудівська Аравія, яка здійснила закупки на суму 40 млн дол., а також Нідерланди (24 млн дол.), Словаччина (14 млн дол), Німеччина (8 млн дол.), Ірак,

Об'єднані Арабські Емірати та Азербайджан (майже по 6 млн дол.). Таким чином, ці країни сформували 70 % попиту на українське м'ясо птиці [5]. Основними споживачами українських яєць є ОАЕ, Ірак, та Віргінські острови.

Отже, експортні перспективи вітчизняної продукції птахівництва є досить привабливими для виробників, адже спостерігаємо поступове нарощення експорту. Звичайно, ринки ЄС за своїми діапазонами значно поступаються традиційній курятині, але при цьому вони орієнтовані на платоспроможний попит. І актуально при цьому, що українські виробники спроможні задовольнити частину цього попиту, який в найближчій перспективі буде лише зростати. Але також важливим є для українських виробників м'яса птиці, особливо його різноманітних видів, розширювати географію свого експорту. Тому що саме цей вид тваринницької продукції може легко знайти свого споживача як у країнах Перської Затоки, так і країнах Азії, Японії та кашерної птиці в Ізраїлі.

Список використаної літератури:

1. ТОП-5 експортерів курятини України (інфографіка). URL: https://news.finance.ua/ua/news/-/441395/top-5-eksporteriv-kuryatyny-ukrayiny-infografika/ (Дата звернення 05.05.2020).

2. Укрінформ. URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2887628-eksport-ukrainskoi-kuratini-u-2019-roci-viris-na-cvert.html. (Дата звернення 05.05.2020).

3. У 2020 році Україна стане світовим лідером за зростанням виробництва курятини. *Економічна правда.* URL: https://www.epravda.com.ua/news/ 2020/02/11/ 656929/ (Дата звернення 06.05.2020).

4. Експорт курятини з України має зрости на 12,5% у 2020 році. URL: https://meat-inform.com/novyny-pro-miaso/eksport-kuriatyny-z-ukrainy-maie-zrosty-na-12-5-u-2020-rotsi.html. (Дата звернення 06.05.2020).

5. У 2019 році помітно зростає експорт м'яса птиці. URL: http://uaexport.org/. (Дата звернення 06.05.2020).

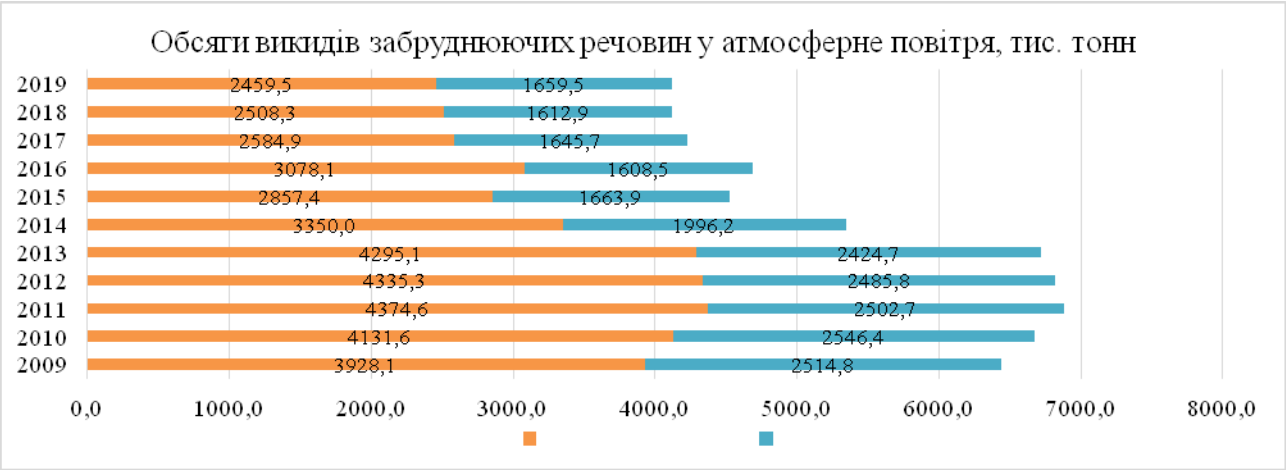
Вальчишина В. І., студентка групи ФБС-41
Іщук Л. І., к. е. н.,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Луцький національний технічний університет

ЕКОЛОГІЧНИЙ ПОДАТОК ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ВПЛИВУ НА РІВЕНЬ ЗАБРУДНЕННЯ АТМОСФЕРНОГО ПОВІТРЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

На сьогодні, питання екологічного забруднення є одним із найпріоритетніших як для України, так і для світу загалом. Згідно із Законом «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року» однією із найбільш гострих екологічних проблем є саме забруднення повітря [1].

Відповідно до Податкового кодексу України екологічний податок – загальнодержавний обов'язковий платіж , який сплачується за фактичні обсяги викидів в атмосферне повітря , скиди у водні об'єкти забруднюючих речовин, розміщення відходів як вторинної сировини, утворення радіоактивних відходів, тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками, понад установлений особливими умовами ліцензії строк [2].

Розглянемо фактичні обсяги викидів забруднюючих речовин у атмосферне повітря за період 2009-2019 років (див. рис. 1.1).



** Сформовано автором на основі джерела 3*

Рис. 1.1 Обсяги викидів забруднюючих речовин у атмосферне повітря протягом 2009-2019 роках, тис. тон [3]

За даними рис. 1.1 бачимо, що обсяги викидів у атмосферне повітря протягом останніх 10 років стрімко скорочувалися, проте рівень забруднення атмосферного повітря і досі залишається надзвичайно високим. У 2019 році обсяг викидів становив 4119,0 тис. тон, що на 36,07% менше, ніж у 2009 році. При цьому левова частка викидів 59,71% припадає на стаціонарні джерела забруднення, а 40,29% у структурі займають пересувні джерела. Окрім цього, варто відмітити, що в Україні основна вага забруднення, в розрізі видів економічної діяльності, припадає на переробну, добувну, постачання електроенергії, газу і т. д., а також транспортну галузь.

Обсяги викидів забруднюючих речовин, в розрізі регіонів, наведено у таблиці 1.

Таблиця 1 - Викиди забруднюючих речовин від стаціонарних та пересувних джерел забруднення по регіонах у 2019 році [3]

Область	Кількість викидів, т. тон		Область	Кількість викидів, т. тон	
	Стаціонарні	*Пересувні*		*Стаціонарні*	*Пересувні*
1	2	3	4	5	6
Вінницька	99,7	65,2	Миколаївська	12,1	46,7
Волинська	5,3	33,0	Одеська	33,1	93,5
Дніпропетровська	576,9	132,8	Полтавська	51	100,4
Донецька	773,5	59,8	Рівненська	9,9	34,5
Житомирська	12,7	60,7	Сумська	21,7	49,0
Закарпатська	3,7	38,9	Тернопільська	9,4	33,3
Запорізька	173,4	79,3	Харківська	106,5	101,9
Івано-Франківська	205	38,4	Херсонська	17,8	43,3
Київська	84,4	130,3	Хмельницька	20,3	53,7
Кіровоградська	12,8	43,2	Черкаська	51,8	64,2
Луганська	37,4	17,5	Чернівецька	2,4	22,5
Львівська	88,9	83,9	Чернігівська	27,5	39,9

** Сформовано автором на основі джерела 3*

Згідно табл. 1 до найбільш забруднених областей України відноситься Донецька, де обсяг викидів становив 833,3 тис. тон, Дніпропетровську – 709,7 тис. тон, Запорізьку – 252,7 тис. тон, Івано-Франківську – 243,4 тис. тон, Київську – 214,7 тис. тон, Харківську – 208,4 тис. тон. До найчистіших регіонів належить Чернівецька – 24,9 тис. тон, Волинська – 38,3

тис. тон, Закарпатська – 42,6 тис. тон, Тернопільська – 42,7 тис. тон, Рівненська – 44,4 тис. тон.

За даними Державної служби статистики виявлено, що найбільші частки у структурі викидів забруднюючих речовин стаціонарними джерелами посідають оксид вуглецю – 30,4%, діоксид сірки – 27,5%, метан – 18,0% та діоксид азоту – 8,3%, при цьому ставки податку за цими речовинами становлять 92,4 грн/т., 2451,8 грн/т., 138,6 грн/т. та 2451,8 грн/т. відповідно. Слід відмітити, що загальний обсяг надходження екологічного податку до Державного бюджету складає лишень 0,39% у загальних доходах бюджету та 0,48% у структурі податкових надходжень, в той час як у країнах Євросоюзу цей показник знаходиться в межах 3-12% [3,4,5].

На мою думку, основною відмінністю екологічного податку в Україні та країнах Європейського союзу є те, що у зарубіжних країнах він спрямований не так на вирішення вже заподіяної шкоди, як на її перешкоджання, при цьому більша частина коштів спрямовується на запровадження та підтримку інвестиційних проектів різного виду, а також стимулювання свідомої екологічної поведінки економічних суб'єктів. В Україні, використання надходжень від екологічного податку не є ефективними, оскільки 72,2% коштів спрямовано до загального фонду держбюджету, що свідчить про втрату цільового характеру їх використання.

Аналізуючи обсяги видатків спрямованих на здійснення природоохоронних заходів, а також заходів щодо реалізації пріоритетів розвитку сфери охорони навколишнього середовища виявлено, що на них спрямовується 5-10% від надходжень екологічного податку до бюджету.

Отже, екологічне оподаткування є неабияк актуальним на сьогодні, проте на даному етапі розвитку системи є не зовсім ефективним. В першу чергу, це зумовлено нераціональним розподілом обсягу надходжень екологічного податку. По-друге, низька диференційованість ставок податку є основним чинником досить незначних обсягів надходжень до бюджету. Таким чином, необхідним є вдосконалення податкового законодавства та акумулювання коштів для їх подальшого використання на визначенні цілі.

Список використаної літератури

1. «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року» Електронний ресурс] // Верховна РадаУкраїни; Закон від 28.02.2019 № 2697-VIII – Режим доступу до ресурсу: https://zakon.rada.gov.ua/go/2697-19.

2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] // Верховна РадаУкраїни; Закон від 02.10.2012 № 2755-VI – Режим доступу до ресурсу: https://zakon.rada.gov.ua/go/2755-17.

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua.

4. Звітність. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu.

5. Канонішена-Коваленко К. Екологічний податок від А до Я. / К. Канонішена-Коваленко. - Київ: Фундація «Відкрите Суспільство», 2017. – С. 91.

Васюк А.Г., магистр
Полесский государственный университет
anna.vasyuk.00@mail.ru

ДОКУМЕНТООБОРОТ И ОТЧЕТНОСТЬ ПО ОПЕРАЦИЯМ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ

Одной из основных составляющих документального процесса на предприятии является эффективная организация документооборота, направленного на структурирование потоков документов с возможность сохранения достоверной представляемой информации.

В соответствии с «Инструкцией по делопроизводству в государственных органах, иных организациях», утвержденное постановлением министерством юстиций Республики Беларусь от 19.01.2009 №4. Под документооборотом подразумевается движение документов в организации с момента их получения или создания до завершения исполнения, отправки или направления в дело. [2]

Как следует из понятия Министерства юстиций Республики Беларусь под документооборотом следует подразумевать систему создания, обработки, приема, передачу и хранения документов на предприятии. Рациональный документооборот в организации - это залог своевременности, достоверности и полноты бухгалтерской информации.

Основные задачи, стоящие перед системой документирования в бухгалтерском учете являются:

– полнота отражения всех фактов хозяйственной деятельности предприятия;
– тождество синтетического и аналитического учета;
– эффективное ведение бухгалтерского учета в соответствии с принципом, используемым на предприятии и масштабом предприятия.

Следуя этим основным задачам можно организовать рациональный документооборот на предприятии.

Организация документооборота включает в себя создание графика документооборота, создания системы сбора, обработки и хранения учетной информации. это представленная, как правило, в табличном виде информация, описывающая систему сбора, обработки и хранения первичных документов. График документооборота создает главный бухгалтер и утверждается приказом руководителя.

График документооборота способствует систематизации всего цикла поступления внешней и внутренней учетной информации в организации. В соответствии с данным графиком каждому исполнителю предоставляется выписка из графика документооборота в которой указывается, когда нужно и что за отечет необходимо предоставить. Ответственность за соблюдение графика документооборота несет главных бухгалтер организации.

График документооборота создается для каждой организации исходя из ее организационной формы, размера предприятия, количества работников, вида деятельности, и функциональных особенностей организации. Главному бухгалтеру необходимо определить те первичные документы, которые для данного предприятия необходимы систематизировать для рационального функционирования и грамотно разделить первичные документы по всем отделам предприятия. Только в таком случае график документооборота можно считать эффективным инструментом, регулирующим учетную информацию.

Для анализа рационального распределения учетной документации следует использовать матрицу для измерения объема документооборота представленная в таблице 1.

Данная матрица для измерения объема документооборота помогая выявить насколько загружен то или иной отдел в организации учетными документами. По данным таблицы может возникнуть основание для анализа рационального распределения учетных документов.

Таблица 1- Матрица для измерения объема документооборота

Источник данных	Наименование документа	Получатель данных				
		Бухгалтерия	Экономический отдел	Отдел кадров	Служба снабжения	Производственный отдел
Бухгалтерия						
Экономический отдел						
Служба снабжения						
Производственный отдел						
Директор						
Отдел маркетинга						
Отдел кадров						

Примечание: собственная разработка

На современном этапе для эффективной финансово-хозяйственной деятельности необходимо проводить систематический анализ различных показателей на основании внутренней отчетности.

Внутренняя отчетность на предприятии не регламентируется нормативно правовыми актами и ведется в свободной форме подходящей предприятию. По мнению автора, внутренняя отчетность должна отвечать некоторым требованиям, а именно достоверности, полноты, нейтральности, актуальности, сопоставимости. Внутренняя отчетность организации является коммерческой тайной. Отсутствие внутренней отчетности в организации не влечет за собой никакой административной ответственности.

Особенности ценных бумаг как объекта учета для целей формирования отчетности состоит в том, что, с одной стороны, они входят в состав активов предприятия, относящихся к финансовым вложениям, а с другой стороны у предприятия появляется возможность появления доходов и расходов при владении или отчуждении данных активов.

В большинстве случаев при покупки ценных бумаг подразумевают получения доходов от владения данными бумагами в соответствии с условиями сделки по выпуску и обращению (например, эмиссия акций – дивиденд; облигаций – купонный доход; векселей – процент, дисконт). В следствии этого появляется необходимость в анализе и конторе за достоверностью, своевременном исчислении и погашении обязательств по возникающим доходах или расходах, соблюдения порядка налогообложения в соответствии с действующими нормативно правовыми активами Республики Беларусь.

В отношении ценных бумаг внутренняя бухгалтерская отчетность должна быть достоверной и в полной мере отражать информацию, связанную с операциями по ценным бумагам. В совокупности всех форм учетных документов, связанных с учетом операций с ценными бумагами, можно использовать отчет по движению ценных бумаг на отчетную дату или за анализируемый период.

В данном отчете наглядно представлено: вид ценной бумаги которой владеет предприятие, сумма остатка на начало и на конец периода, поступление и выбытие ценной бумаги, стоимость в условных единицах и в белорусских рублях, все данные отражены в количественном и стоимостном выражении. В соответствии с данными в отчете управленческому персоналу будет наглядно представлено: движение, сумма, и остатки ценных бумаг на предприятии. Данный отчет поможет управленцу для принятия эффективных решений в области ценных бумаг.

График документооборота является неотъемлемой частью эффективного движения всей первичной документации. Использование матрицы для измерения объема документооборота поможет рационально распределить все необходимые для организации отчеты. Каждая организации должна сама выбирать те виды внутренней бухгалтерской отчетности позволяющей достоверно и наилучшим образом отразит финансово хозяйственную деятельность которые им необходимы для эффективного функционирования и принятия грамотных управленческих решений.

Список используемой литературы

1. Закон о бухгалтерском учете и отчетности : закон Респ. Беларусь от 12 июль 2013 г. №57-З : с изм. и доп. : текст по состоянию на 22 июль 2017 г. – Минск : Дикта, 2017. – 12 с.
2. Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – Режим доступа : http://www.pravo.by. – Дата доступа : 05.11.2020.
3. Кондракова, Н.П. Бухгалтерский учет : учебное пособие / Н. П. Кондракова. – Москва : Приор, 2007. – 592 с.
4. Иванова, Е.В. Автоматизация документооборота на предприятии / Е.В. Иванова // Весн. Тамбов, серия Экономика. – 2016. – № 3-5. – С. 51-53.

Величко Л.Ю., магістрант спеціальності
«Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Харківський національний технічний університет сільського господарства
імені Петра Василенка
olgagirzheva@ukr.net

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВ АПВ

Конкурентоспроможність, один з основних факторів ефективності діяльності підприємства, в тому числі і підприємств АПВ. Підприємства, що мають значні конкурентні переваги отримують результат у вигляді збільшення споживачів продукції, яку вони виробляють, і, відповідно, прибутку.

Конкурентна перевага - це характеристики або особливості підприємства, що дають йому переваги над суперниками в конкуренції. Конкурентоспроможність, відповідно, це наявність у підприємства таких переваг [1].

Конкурентні переваги поділяють на зовнішні і внутрішні. До зовнішніх відносять переваги підприємства перед конкурентами, які засновані на відмінних якостях товарів і послуг, важливих для споживача. А внутрішні конкурентні переваги - це переваги підприємства над конкурентами, які базуються на його перевазі щодо витрат виробництва, реклами тощо. Природно, що кінцева мета будь-якого підприємства - це перемога в конкурентній боротьбі. Для досягнення максимального успіху, підприємство повинно мати чітко сформульовані цілі своєї діяльності, і, безумовно, враховувати як зовнішні, так і внутрішні конкурентні переваги, і прагнути до їх покращання.

Підприємства АПВ виконують одне з найважливіших завдань - забезпечення населення якісними продуктами харчування, тобто, товарами першої необхідності, які є основою життєдіяльності людини.

Звичайно, будь-яке підприємство (не тільки підприємство АПВ) в процесі свого функціонування вирішує проблему забезпечення власної конкурентоспроможності. Конкурентна перевага кожного господарюючого суб'єкта складається з ряду позитивних аспектів, що виявляються на ринку шляхом зіставлення показників їх діяльності з певними показниками діяльності підприємств-конкурентів. Цей процес абсолютно природний, адже в умовах ринкової економіки стратегія підвищення конкурентоспроможності підприємства, в

тому числі і підприємств АПВ, орієнтована на досягнення конкурентних переваг, таких як забезпечення збільшення середнього рівня доходів і їх підвищення, а також завоювання стійких позицій на ринку [2].

Завдання підвищення конкурентоспроможності підприємств АПВ обумовлено необхідністю їх негайної реакції на зміни (коливання) ринкового попиту, швидкою адаптацією до змін затребуваною ринком продукції.

Конкурентоспроможність продовольчої продукції є результатом взаємодії комплексу чинників. Дані чинники являють собою сили, які впливають не тільки на якість виробленої продукції, а й на діяльність підприємства. Вони також викликають зміну абсолютної і відносної величини витрат на виробництво, розмір прибутку, а в результаті - зміна рівня конкурентоспроможності підприємства. Такі чинники можуть впливати як в бік підвищення конкурентоспроможності підприємства, так і в бік зменшення.

Так, механізм управління конкурентоспроможністю продукції підприємств АПВ базується на необхідності відповідності продукції потребам споживачів, а також можливостями підприємства. Система управління при цьому повинна застосовувати такі інструменти:

- дослідницький (моніторинг запитів і потреб покупців, аналіз товарів і цін конкурентів та ін.);
- маркетинговий (розробка креативного пропозиції підприємства АПВ з урахуванням його виробничих потужностей і цілей).

Отже, для забезпечення стійкої конкурентоспроможності продукції доцільна організація об'ємної і повномасштабної маркетингової діяльності з урахуванням впливу мікроекономічних чинників.

При формуванні конкурентних переваг підприємства доцільно керуватися рядом принципів: цінності, натхнення, незворотності, актуалізації, інформаційної забезпеченості [3]. Принцип цінності. Він означає, що найбільший економічний інтерес представляють ті конкурентні переваги, які мають найбільший вплив на рівень конкурентоспроможності підприємства.

Принцип багатоаспектності. Суть його полягає в тому, що відбір і реалізація економічно найбільш значущих переваг повинні базуватися на використанні багатокритеріального підходу.

Принцип незворотності. Він означає відсутність можливості швидко усунути негативні наслідки від невдало прийнятих і реалізованих управлінських рішень, спрямованих на підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Принцип актуалізації. Він виходить з необхідності своєчасного внесення необхідних корективів в систему певних пріоритетних конкурентних переваг внаслідок постійно змін, що відбуваються в макро- і мікросередовищі.

Принцип інформаційної забезпеченості. Суть його полягає в тому, що при відсутності необхідних або достовірних даних по відповідним конкурентних переваг вони не повинні включатися в сформовану систему пріоритетних переваг. джерелом придбання конкурентних стратегічних переваг є ті резерви і ресурси, які є на підприємстві, і інформація, яка доступна підприємству.

Етапи формування стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства АПВ наступні:

1) аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища підприємств АПВ
2) вибір методики оцінки конкурентоспроможності підприємства
3) виділення окремих ознак і виділення з них оптимальних значень
4) проведення оцінки конкурентоспроможності підприємств АПВ
5) розробка стратегії підвищення конкурентоспроможності агропромислового підприємства
6) оцінка реалізації стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємств АПВ.

Таким чином, на нашу думку, актуальною є необхідність максимізації конкурентних переваг підприємств АПВ на ринку, особливо в сучасній економічній ситуації. Тому впровадження і реалізація запропонованих методів підвищення конкурентоспроможності можливі для сталого розвитку, як підприємств АПВ, так і галузі в цілому.

Список використаної літератури

1. Крисько Ж.Л. Сутність конкурентоспроможності через вивчення природи конкуренції. Глобальні та національні проблеми економіки. Електронне наукове видання. Миколаїв: МНУ ім. В.О. Сухомлинського. 2018. Вип. 22. С. 22-26.

2. Мельник С. І. Основні напрямки формування конкурентних переваг аграрних підприємств України в ринкових умовах: [монографія] / С. І. Мельник. – Луганськ: Ноулідж, 2010. – 368 с

3. Фіщук Б. П., Жевега В. П., Войтенко О. І. Конкурентні стратегії підприємства в умовах мінливого ринкового середовища. Збірник наукових праць ВНАУ, Серія: Економічні науки. №4 (70), Том 2. 2012. С. 206-211.

Виногоров Г.Г., к.э.н., доцент
доцент кафедры бухгалтерского учета анализа и аудита в промышленности
Белорусский государственный экономический университет
vinahorav-h@yandex.ru

ВНЕДРЕНИЕ В СУБЪЕКТАХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И УКРАИНЫ ПУБЛИЧНОЙ НЕФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Любое предприятие должно понимать, как его бизнес влияет на сотрудников, потребителей продукции и поставщиков, местное население, правительство, а также на источники финансирования (акционеров, кредиторов, банки) и другие связанные с его деятельностью стороны. У предприятия должна быть налажена обратная связь со стейкхолдерами (то есть всеми лицами, так или иначе связанными с деятельностью предприятия): оно должно прислушиваться к их предложениям и взвешивать, каким образом оно может улучшить свою работу. Этот принцип является базовым для увеличения стоимости бизнеса, улучшения репутации, упрочнения долгосрочных перспектив развития.

Самый распространенный стандарт социальной отчетности стандарт GRI «Руководство Глобальной инициативы по отчетности в области устойчивого развития», который является основным инструментом информирования об экологических, экономических и социальных результатах деятельности организаций и их корпоративном управлении, отражающий как положительное, так и отрицательное ее воздействие. В 2013 г. Глобальная инициатива по отчетности (GRI) выпустила четвертую версию Руководства по отчетности в области устойчивого развития G4, основное предназначение которого - помочь в подготовке таких отчетов, которые содержали бы значимую и ценную информацию о наиболее актуальных проблемах организации, связанных с устойчивым развитием, сделать попытку этих отчетов общепринятой практикой [1, 2].

Мировой финансовый кризис, начавшийся в 2008 г., глобализация мировой экономики объективно обусловили необходимость построения новой экономической модели, которая была бы способна защитить общество и сам бизнес от кризисных явлений и потрясений в финансовом и реальном секторе экономики.

Возникла необходимость разработки отчетности, которая сводит воедино финансовую и нефинансовую информацию и отражает способность компании создавать и поддерживать свою стоимость в кратко-, средне- и долгосрочном периодах [3].

Новейшим направлением развития корпоративной отчетности стала интегрированная отчетность, которая носит инновационный характер.

Основная цель интегрированного отчета - объяснить поставщикам финансового капитала, как организация создает стоимость в течение долгого времени. Капитал - это запас стоимости, который увеличивается, уменьшается или трансформируется вследствие деятельности организации и результатов этой деятельности. Способность организации создавать стоимость для себя обеспечивает возврат инвестиций поставщикам финансового капитала [4].

Интегрированная отчетность имеет целый ряд безусловных преимуществ, в частности, она становится инструментом управления стоимостью, создаваемой в интересах всех стейкхолдеров; слабая же ее сторона заключается в том, что она раскрывает управленческую информацию, которая может быть использована в конкурентной борьбе.

В Республике Беларусь есть отдельные предприятия, которые составляют отчетность в области устойчивого развития (GRI): ОАО «Милавица», МТБанк, БМЗ, МТС и некоторые другие (их очень небольшое число обусловлено слабой информированностью, определенным предвзятым отношением и рядом других субъективных причин). К большому сожалению, предприятий, составляющих интегрированную отчетность в Республике Беларусь, нет (такие автору не известны).

Сегодня репутация играет очень важную роль при рыночной оценке предприятия. Устойчивая репутация способствует повышению акционерной стоимости и росту популярности бренда. Если у компании хорошая репутация, внедрение интегрированной отчетности помогает сохранить клиентскую базу, поскольку потребителям сегодня есть из чего выбирать. Среди преимуществ, обеспечивающих коммерческие выгоды, - доверие инвесторов и, соответственно, улучшение доступа к капиталу и получение долгосрочных инвестиций. Крупные инвесторы хотят иметь дело только с абсолютно прозрачными и понятными компаниями, чтобы минимизировать предпринимательские риски.

В процессе усиливающейся глобализации на сегодняшний день белорусская финансовая (бухгалтерская) отчетность [5] еще отстает от требований международных стандартов, что в известном смысле затрудняет взаимодействие с крупными зарубежными инвесторами, которые ориентируются на прозрачность деятельности любого субъекта хозяйствования. В Республике Беларусь нет ни одного нормативно-правового акта, регламентирующего процесс внедрения в практику работы субъектов хозяйствования отчетности в области устойчивого развития и интегрированной отчетности (публичной нефинансовой отчетности). Все это затрудняет процесс инвестирования в белорусскую экономику. Помочь в решении данной проблемы может составление белорусскими субъектами хозяйствования публичной нефинансовой отчетности (отчетности в области устойчивого развития и интегрированной отчетности). Сегодня рыночная стоимость многих белорусских компаний в несколько раз ниже, чем у аналогичных предприятий в мире, только потому, что их руководство пока не осознало, насколько важна интегрированная отчетность с точки зрения повышения стоимости бизнеса. Кроме того, снижение рисков автоматически снижает затраты на привлечение капитала. Внедрив интегрированную отчетность, компания всегда будет в курсе требований рынка и сможет оперативно на них реагировать, улучшая свою продукцию и услуги. А эффективное использование ресурсов также позволит снизить затраты и повысит прибыль.

Важно, используя уже имеющийся передовой опыт, активно внедрять в практику работы белорусских субъектов хозяйствования составление не только отчетности в области устойчивого развития, а интегрированной отчетности, что будет являться действенным инструментом повышения эффективности их функционирования.

В этой связи автор предлагает в разрабатываемый проект Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2035 года в подраздел «Стратегические приоритеты и индикаторы устойчивого развития» включить пункт следующего содержания: «Одна из важнейших задач – создание

благоприятного инвестиционного климата, для чего субъекты хозяйствования постепенно перейдут к формированию отчетности в области устойчивого развития (к 2030 году), а в дальнейшем к составлению интегрированной отчетности (к 2035 году)».

Данное предложение было принято и зафиксировано в соответствующей редакции. Одновременно автором впервые предпринята попытка разработки Целевой комплексной программы внедрения в практику работы белорусских субъектов хозяйствования составления публичной нефинансовой отчетности на период до 2035 года. Её использование на практике, безусловно, будет способствовать повышению конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности белорусских товаропроизводителей.

При этом следует иметь ввиду, что публичная нефинансовая отчетность (отчетность в области устойчивого развития, интегрированная отчетность) - совокупность сведений и показателей, отражающих стратегию, цели, подходы к управлению, взаимодействие с заинтересованными сторонами, а также результаты деятельности организации в части социальной ответственности и устойчивого развития, предупреждения коррупции, включая экономические, социальные, экологические аспекты, рассматриваемые в их взаимосвязи.

Автором также подготавливается документ «Концептуальные основы публичной нефинансовой отчетности».

Все вышеизложенные подходы также целесообразно использовать для внедрения в практику работы субъектов хозяйствования Украины публичной нефинансовой отчетности, что будет способствовать повышению их инвестиционной привлекательности.

Анализ публичной нефинансовой отчетности может строиться по следующим направлениям: анализ ценности компании как совокупной ценности всех видов капитала (финансового, производственного, природного, человеческого, интеллектуального, социально-репутационного); анализ эффективности деятельности компании; анализ первичных факторов стоимости; анализ капитализации компании. Проведение такого анализа направлено в первую очередь на поиск резервов роста эффективности производства и повышения биржевой капитализации.

Список использованных источников

1. Руководство по отчетности в области устойчивого развития G4, Принципы подготовки отчетности и Стандартные элементы отчетности. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https:/ www.globalreporting.org/resourcelibrary/Russian-G4-Part-One.pdf. - Дата доступа: 03.11.2020.

2. Руководство по отчетности в области устойчивого развития G4. Инструкция по применению. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/Russian-G4-Part-Two.pdf. - Дата доступа: 03.11.2020.

3. Интегрированная отчетность: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://ir.org.ru - Дата доступа: 03.11.2020.

4. Международные основы интегрированной отчетности [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://www.theiirc.org/wp-content/uploads/2013/12/13-12-08-THE-INTERNATION-AL-IR-FRAMEWWORK-2-1.pdf. - Дата доступа: 03.11.2020.

5. Лемеш В.Н. Бухгалтерская отчетность: год. квартал. месяц/ В.Н. Лемеш. – Минск: Регистр, 2014. – 200 с.

Волкова О.В. старший преподаватель
кафедры финансов и контроля в сельском хозяйстве
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»
olga-volkova64@mail.ru

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

С развитием компьютерных и передовых телекоммуникационных технологий появилась возможность отказаться от бумажных носителей денег и перейти на систему электронного перевода средств, в которой все платежи производятся посредством электронных телекоммуникаций. При электронной технике соответствующие распоряжения в отношении расчетов выполняются электронными сигналами. По существу деньги приняли новый вид после длительной эволюции. Специализированные электронные импульсы (файлы) содержат информацию о размерах денежных средств владельца электронной карты и возможности их использования для платежа (перевода).

Однако следует отметить, что оборот наличных денег не утратил своего значения. Наличные деньги имеют официальный статус: это обязательства центрального банка, которому не грозит банкротство, а значит, у них есть возможность наиболее полно выполнять функции денег.

К достоинствам электронных денег относят: упрощение расчетов, сохранность денежных средств, защищенность от случайных потерь, высокий шанс получить при необходимости кредит и др. Однако электронные деньги не обладают официальным статусом законного платежного средства на территории государства. В случае банкротства их эмитентов (коммерческих банков и др.) владельцы соответствующих карт могут остаться без средств. Карточкой погашаются разовые операции (получение зарплаты, оплата товаров), она не обращается как наличные деньги. Важная особенность наличных денег — их анонимность. Использование электронных денег невозможно без информационного обмена между отправляющими и принимающими устройствами, хранения записей, идентификации плательщика. В таких условиях сохранить полную анонимность сложно [1].

Выпуск в обращение (эмиссия) электронных денег проводится банком на основании лицензии на осуществление банковской деятельности.

Порядок выпуска в обращение (эмиссии) электронных денег устанавливается Национальным банком.

Банковский кодекс (Статья 274. Электронные деньги) нашей страны определяет их как хранящиеся в электронном виде единицы стоимости, выпущенные в обращение в обмен на наличные или безналичные денежные средства и принимаемые в качестве средства платежа при осуществлении расчетов как с лицом, выпустившим в обращение данные единицы стоимости, так и с иными юридическими и физическими лицами, а также выражающие сумму обязательства этого лица по возврату денежных средств любому юридическому или физическому лицу при предъявлении данных единиц стоимости[2].

То есть электронные деньги – аналог привычных всем наличных денег.

Но в отличие от средств, которые хранятся на наших банковских картах (их можно считать виртуальным отображением наличных денег), электронные деньги — самостоятельный инструмент, имеющий эмитента, стоимость и оборотность.

Переводы с карты на карту, безналичная оплата уже стали привычными для нас. Сегодня возможно оплачивать покупки и услуги без наличных, а цифровыми средствами.

Владелец электронного кошелька получает довольно широкий спектр удобств и преимуществ, используя электронный кошелек. Это связано, прежде всего, с тем, что количество разнообразных товаров и услуг, которые можно оплатить посредством электронных денег, не вставая со своего рабочего места и не выходя из дома, увеличивается не по дням, а по часам. Главное преимущество удаленной оплаты это колоссальная экономия

времени. А так же то, что определенный ряд товаров и услуг можно приобрести исключительно за электронные деньги. Электронные деньги особенно полезны и удобны при осуществлении массовых платежей небольших сумм. Например, при платежах в транспорте, кинотеатрах, клубах, оплате коммунальных услуг, оплате различных штрафов, расчетах в интернете и т.д. Процесс платежа электронными деньгами осуществляется быстро, не возникает очередей, не надо выдавать сдачу, деньги переходят от плательщика к получателю быстро.

Основной недостаток состоит в том, что отсутствует устоявшееся правовое регулирование, эмиссия электронных денег гарантируется исключительно эмитентом, государство не дает никаких гарантий сохранения их платежеспособности. Это приводит к тому, что электронные деньги не рекомендуется использовать для осуществления крупных платежей, а также для накопления существенных сумм в течение длительного времени. То есть электронные деньги в первую очередь платежное, а не накопительное средство.

В мире уже функционирует масса систем электронных денег.

Разделяют их на две большие группы. Во-первых, те, которые выпускаются на базе смарт-карт (это банковский пластик с чипом). Проще говоря, это электронные кошельки. На чип записывается эквивалент денег, заранее переведенный клиентом эмитенту карты. Операции производятся в пределах зачисленной суммы.

Во-вторых, сетевые деньги, которые базируются на сетях. Они работают на базе программной системы или сетевого ресурса. Последние наиболее распространены, удобны и надежны.

Мы давно уже привыкли к безналичным платежам с помощью банковских карточек. Но это не единственный способ обойтись в расчетах без купюр – это можно сделать с помощью электронных денег.

В Беларуси расширяются возможности использования электронных денег. Это предусмотрено изменениями, внесенными в Правила осуществления операций с электронными деньгами в соответствии с постановлением Правления Национального банка от 21 октября 2020 г. № 328 [3].

Право на эмиссию (выпуск) есть только у банков. Банк-эмитент должен иметь специальное разрешение (лицензию) Национального банка Республики Беларусь на осуществление банковской деятельности. Распространяют электронные деньги агенты. Агентами могут быть юрлица и предприниматели, являющиеся резидентами страны. Они имеют счета в банках, распространяют и/или погашают электронные деньги и идентифицируют владельцев электронных кошельков по договору с банком-эмитентом. Агентами могут быть и иностранные банки и компании, но в этом случае предусмотрена предварительную оплату нерезидентом электронных денег по договору с эмитентом.

Пользоваться виртуальными кошельками и деньгами, соответственно, могут как физические, так и юридические лица, а также ИП. Однако возможности их использования разные. Физлица могут с помощью электронных денег не только оплачивать товары, услуги или другие сделки, но и совершать таможенные платежи и платежи в бюджет.

Организации и предприниматели могут платить электронными деньгами только в следующих случаях.

На территории Беларуси:

- командировочные расходы и расходы в служебной командировке на горюче-смазочные материалы, мойку, стоянку, мелкий вынужденный ремонт транспортного средства;
- телефонная, факсимильная и иные средства связи;
- иные расходы в служебной командировке, на оплату которых юридические лица (ИП) вправе выдать работнику денежные средства в соответствии с законодательством Республики Беларусь;
- горюче-смазочные, сопутствующие материалы и услуги, связанные с содержанием служебного автотранспорта;

- таможенные и иные платежи в бюджет.

За границей:

- командировочные и иные расходы.

Погашение электронных денег (то есть их обмен на наличные или безналичные средства) производится банком-эмитентом и агентом. Погашение физлицам на территории РБ может осуществляться также РУП «Белпочта».

Номинал выпущенных электронных денег – белорусские рубли.

Приобрести электронные деньги (пополнить электронный кошелек) можно с расчетного счета организации или наличными через кассы банка. Электронные деньги хранятся в электронных кошельках (своего рода аналог банковского счета). В качестве него может выступать как платежнаякарточка, так и компьютерная программа или приложение, обеспечивающие к ним доступ.

Рынок РБ открыт и иностранным электронным деньгам.

Так, юридические лица и индивидуальны предприниматели, зарегистрированные и (или) осуществляющие деятельность на территории Республики Беларусь, вправе:

- открывать электронные кошельки в иностранных системах, но через посредничество местных банков.
- приобретать электронные деньги эмитентов-нерезидентов только у банков-агентов для использования оплаты командировочных и иных расходов за границей, а также для выплаты выигрышей (возврата несыгравших ставок) в азартной игре;
- получать иностранные электронные деньги от других компаний, предпринимателей и физлиц при совершении сделок при условии заключения с банком договора, согласно которому банк принимает обязательство по погашению таких электронных денег этим юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям, зарегистрированным и (или) осуществляющим деятельность на территории Республики Беларусь.

Принятые изменения будут способствовать развитию рынка электронных денег в Республике Беларусь, более широкому использованию электронных денег эмитентов-резидентов, девалютизации экономики страны, а также усилению защиты прав и интересов владельцев электронных кошельков.

Список использованной литературы

1. Деньги, кредит, банки: учебник / Г. И. Кравцова [и др.]; под ред. Г. И. Кравцовой. – Минск: БГЭУ, 2012.

2. Банковский кодекс Республики Беларусь от 25 октября 2000 г. № 441-З (в ред. Закона Республики Беларусь от 17 июля 2018 г. № 133-З) // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.

3. Постановление правления Национального банка Республики Беларусь 21 октября 2020 г. № 328 об изменении постановления Правления Национального банка Республики Беларусь от 26 ноября 2003 г. № 201 «Об утверждении Правил осуществления операций с электронными деньгами».

Волкова О.В. старший преподаватель
кафедры финансов и контроля в сельском хозяйстве
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»
olga-volkova64@mail.ru

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

В современной экономике деятельность субъектов хозяйствования во многом зависит от аккумуляции денежных средств, их движения и эффективного использования. Денежные

средства участвуют во всех хозяйственных процессах, поэтому управление денежными потоками является одним из важных элементов деятельности предприятия.

Денежные средства характеризуют начальную и конечную стадии кругооборота хозяйственных средств, скоростью движения которых во многом определяется эффективность всей предпринимательской деятельности. Денежные средства являются единственным видом оборотных средств, обладающим абсолютной ликвидностью, т. е. немедленной способностью выступать средством платежа по обязательствам организации.

Характерной чертой денежных средств является то, что они, обслуживая хозяйственную деятельность организации, постоянно находятся в состоянии движения и совершают так называемый кругооборот. Данное явление включает в себя процессы реализации продукции, товаров и услуг, осуществление различных видов платежей (расчеты с поставщиками и подрядчиками, сделки по кредитным операциям, операции с ценными бумагами, уплата налогов, сборов, арендных платежей, пени и т.д.); а также накопление капитала и сбережений.

Денежные потоки – это движение денежных средств, характеризующееся постоянным оборотом, от рационализации которого во многом зависит эффективность деятельности хозяйственного субъекта [1].

Специфика формирования и использования финансовых ресурсов приводит к тому, что важную роль в управлении ими играют не только конечные результаты (прибыль, убытки), но и равновесие между потребностью в средствах и их поступлением. Предприятие должно располагать достаточным количеством ликвидных ресурсов, что позволит ему своевременно и полностью выполнять свои финансовые обязательства, обеспечивать непрерывность производства и его развитие.

Важным условием деятельности организации является наличие эффективного механизма управления денежными потоками, обеспечивающего своевременную оплату текущих счетов, формирование оперативной информации о поступлениях и выплатах денежных средств, повышение платежной дисциплины, ускорение оборачиваемости денежных средств.

Грамотное управление денежными средствами поможет решить вопросы с соблюдением сроков оплаты; улучшить дальнейшие условия работы с поставщиками, кредиторами; улучшить имидж компании как надежного плательщика, и самое главное добиться эффективного использования ресурсов компании (временных, финансовых). Рациональное использование денежных средств способствует эффективному управлению хозяйственной и финансовой деятельностью предприятия. Это может быть достигнуто при помощи создания и использования комплексной системы управления финансовыми потоками.

Управление денежными потоками, как и другие функциональные системы финансового менеджмента, стремится к главной цели – возрастанию рыночной стоимости организации.

Главной целевой установкой, непосредственно, системы управления денежными потоками является обеспечение постоянного финансового равновесия организации [2].

В процессе реализации своей цели управление денежными потоками организации направлено на решение следующих основных задач, представленных в таблице 1.

Таблица 1. – Система основных задач, направленных на реализацию главной цели управления денежными потоками организации

Цель управления денежными потоками	Обеспечение постоянного финансового равновесия организации
Задачи управления денежными потоками	- Формирование достаточного объема денежных ресурсов организации в соответствии с потребностями его предстоящей хозяйственной деятельности. - Оптимизация распределения, сформированного объема

Цель управления денежными потоками	Обеспечение постоянного финансового равновесия организации
	денежных ресурсов организации по видам хозяйственной деятельности и направлениям использования. - Обеспечение высокого уровня финансовой устойчивости организации в процессе его развития. - Поддержание постоянной платежеспособности организации. - Максимизация чистого денежного потока, обеспечивающая заданные темпы экономического развития организации на условиях самофинансирования. - Обеспечение минимизации потерь стоимости денежных средств в процессе их хозяйственного использования.

Рассмотренные задачи управления потоками денежных средств тесно связаны друг с другом, хотя некоторые из них и носят разнонаправленный характер. По этой причине, определенные задачи подлежат оптимизации для наиболее эффективной реализации главной цели.

В настоящее время большое количество предприятий имеет определенные трудности в процессе управления денежными активами, основными из которых являются:

1. Разрозненность и несогласованность во времени финансовых потоков.

2. Отсутствие у предприятия полной оперативной информации о движении денежных потоков, их величине и динамике.

3.Несоответствие запросов на финансирование действительным потребностям предприятия.

4.Отсутствие проведения должной оценки необходимой величины привлекаемого финансирования, а также оценки сроков его погашения при получении заменых средств.

Данные проблемы можно решить путем формирования системы управления потоками денежных средств, которая будет включать в себя процессы учета и анализа движения денежных потоков, а также составления бюджетов движения денежных средств на краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный периоды деятельности организации [ ].

Эффективное управление денежными потоками является гарантом «финансового здоровья» предприятия и создает необходимые условия для дальнейшего роста его доходности; а также позволяет сохранить финансовую устойчивость посредством синхронизации денежных потоков между собой по времени и объемам, обеспечивая достижение стратегических целей ускоренными темпами.

Для достижения сбалансированности денежных средств в краткосрочном периоде разрабатываются мероприятия по ускорению привлечения денежных средств и замедлению их выплат.

Мероприятия краткосрочного характера по сбалансированности дефицитного денежного потока представлены в таблице 2.

Таблица 2. – Мероприятия краткосрочного характера по сбалансированности дефицитного денежного потока

Мероприятия по ускорению привлечения денежных средств	Мероприятия по замедлению выплат денежных средств
Обеспечение частичной или полной предоплаты за продукцию, пользующуюся большим спросом на рынке	Увеличение по согласованности с поставщиками сроков предоставления предприятию товарного кредита
Сокращение сроков предоставления товарного кредита покупателям	Использование флоута (периода прохождения выписанных платежных документов до их оплаты) для замедления инкассации собственных платежных документов
Увеличение размера ценовых скидок для реализации продукции за наличный расчет	

Мероприятия по ускорению привлечения денежных средств	Мероприятия по замедлению выплат денежных средств
Ускорение инкассации просроченной дебиторской задолженности	Приобретение долгосрочных активов на условиях лизинга
Использование современных форм реинвестирования дебиторской задолженности (учета векселей, факторинга, форфейтинга)	Реструктуризация полученных кредитов путем перевода краткосрочных в долгосрочные

Поскольку данные мероприятия, повышая уровень абсолютной платежеспособности предприятия в краткосрочном периоде, могут создать проблемы дефицитности денежных потоков в будущем, то параллельно должны быть разработаны меры по сбалансированности дефицитного денежного потока в долгосрочном периоде.

Способы оптимизации избыточных денежных средств связаны в основном с активизацией инвестиционной деятельности предприятия. Синхронизация денежных средств должна быть направлена на устранение сезонных и циклических различий в формировании как положительных, так и отрицательных денежных средств, а также на оптимизацию средних остатков денежной наличности.

Заключительным этапом оптимизации является обеспечение условий максимизации чистых денежных средств организации, рост которого обеспечивает повышение уровня самофинансирования предприятия, снижает зависимость от внешних источников финансирования.

Одним из путей повышения финансовой устойчивости организации должно стать как можно большее снижение доли обязательств. Для этого необходимо искать резервы денежных средств, которые можно было бы направить на погашение кредиторской задолженности организации.

Список использованной литературы

1. Пузанкевич, О. А. Управление финансовыми потоками организации / О. А. Пузанкевич // Вестник Белорусского государственного экономического университета. – 2017. – № 4. – С. 67-72.

2. Кокин, А. С. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / А. С. Кокин, В. Н. Ясенев. – М.: ЮНИТИ, 2016. – 511 с.

3. Касимова, Е.А. Отчет о движении денежных средств: способы составления, анализ и внутренний контроль / Е. А. Касимова // Молодой ученый. – 2014. – № 4. – С. 44-47.

Гаевская Н. М., студентка
Научный руководитель – Макарецкая Т. Д., к.э.н., доцент
доцент кафедры экономики организации
Академия управления при Президенте Республике Беларусь
nadia_gaevskaya16@mail.ru

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: НАПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Инновационные информационные и компьютерные технологии составляют основу цифровой экономики, а также имеют большое значение для общественного развития. Процессы цифровизации оказывают существенное влияние на деятельность хозяйствующих субъектов, а следовательно, вопрос обеспечения их финансово-экономической безопасности при внедрении цифровых технологий является актуальным.

Концепция цифровой экономики впервые была предложена в 1994 году канадским экономистом и бизнес-консультантом Доном Тапскоттом в его труде «Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence» [1]. К сожалению, в своей работе автор не даёт определения «цифровой экономики», но использует понятие «эпоха сетевого интеллекта» и объясняет изменения в деловой среде в соответствии с изменениями в цифровых технологиях. Новое издание , приуроченное к двадцатой годовщине написания первой версии и появлению термина «цифровой экономики», было издано в 2014 году.

Делая акцент на электронной коммерции, Ник Лэйн в своей работе «Advancing the Digital Economy into the 21st Century» определил цифровую экономику как конвергенцию компьютерных и коммуникационных технологий в Интернете, которые стимулируют развитие электронной коммерции и масштабные изменения в организационной структуре организаций [2]. Понятие «электронной коммерции» также использует Томас Месенсбург, объясняя цифровую экономику как совокупность инфраструктуры электронного бизнеса, собственно электронного бизнеса и электронной коммерции [3].

Таким образом, наиболее распространённым определением цифровой экономики является то, что это вид экономической деятельности, который связан с продажей товаров и услуг через систему электронной коммерции. Исходя из этого определения, цифровая экономика – деятельность, непосредственно связанная с электронной коммерцией, которая включает в себя услуги, связанные с онлайн-сервисами, интернет-магазинами, информационными сайтами.

На сегодняшний день цифровая экономика наиболее развита в ведущих странах мира. Согласно оценке McKinsey Global Institute в странах Европейского союза доля цифровой экономики в ВВП составляет 8,2%, в Китае – 10%, в России – 3,9%. Цифровая экономика во многих странах оценивается с помощью индексов цифровой экономики, которые используются для определения рейтинга стран и уровня международной цифровизации. К таким индексам относятся Digital Economy and society index (DESI), World Digital Competitiveness Index (WDCI), ICT Development Index (IDI), Global Connectivity Index (GCI), Digital Evolution Index (DEI), Networked Readiness Index (NRI), E-Government Development Index (EGDI), Global Innovation Index (GII).

Индекс DESI является наиболее полным, сложным и современным. Он оценивает достижения европейских стран в области развития информационных технологий и отслеживает динамику в пяти направлениях: коммуникации, человеческий капитал, использование Интернета, цифровая интеграция, цифровые услуги, каждое их которых включает показатели имеющие определённый вес в направлении (в общей сложности более 40 показателей).

Европейская комиссия ежегодно публикует результаты данного индекса и отслеживает цифровые показатели Европы. Очевидно, что за 2017-2019 годы позиции лидеров среди европейских стран изменялись. Так, лидером в 2017 году была Дания, в 2018 – Швеция, в 2019 – Финляндия. Самый низкий уровень цифровизации в Болгарии, Румынии и Греции.

Центральным элементом в цифровой экономике является информация. Информация – это особое экономическое благо, которое принимает форму информационных продуктов и услуг. Информация формируется, хранится, передаётся и обрабатывается с использованием информационно-коммуникационных технологий. Развитие цифровой экономики связано с разработкой и внедрением новых информационно-коммуникационных технологий в деятельной организаций.

Выделяют следующие преимущества ведения бизнеса в условия цифровой экономики: использование программного и аппаратного обеспечения, внедрение инноваций в бизнес-процессы, работа с большими массивами данных, приток новых инвестиций, повышение производительности труда, клиентоориентированность, скорость и эффективность любых операций и другие [4].

Наряду с преимуществами работы в цифровой экономике существует ряд угроз, негативно сказывающихся на функционировании предприятий. Например, нарушение конфиденциальности, целостности и доступности информации, обрабатываемой с помощью информационно-коммуникативных технологий; несанкционированный доступ; нарушение работы информационно-коммуникационных систем; временное снижение производительности труда по причине внедрения новых технологий и другие.

Активное использование преимуществ цифровизации экономической деятельности требует от высшего менеджмента организации сосредоточения внимания на совершенствовании существующей или создании эффективной системы финансово-экономической безопасности, где особое внимание следует уделить её информационной составляющей.

Развитие цифровой экономики в будущем примет иные масштабы, поэтому приоритетным для бизнеса является вопрос быстрой адаптации лучших мировых практик цифровой трансформации. Цифровая трансформация позволяет компании получить ряд уникальных конкурентных преимуществ и стать более стабильной и устойчивой.

Следующие направления деятельности организации являются основными в обеспечении финансово-экономической безопасности в новых реалиях цифровизации экономической деятельности: использование новых компьютерных технологий; обеспечение бесперебойной и корректной работы программного обеспечения; использование эффективных средств защиты информации; точный анализ потенциальных угроз, которые могут возникнуть в процессе цифровизации; разработка и внедрение информационных инноваций в работу предприятия; квалифицированная работа с большими массивами данных; внедрение новых механизмов предотвращения угроз и создания надежной защиты от них.

Развитие цифровой экономики оказывает как положительное, так и отрицательное влияние на деятельность предприятий. В цифровой экономике компании широко применяют коммуникационные и информационные технологии, используют интернет-сервисы для продажи товаров, внедряют новые механизмы предотвращения угроз, которые могут возникнуть в процессе цифровизации, и создают надежную защиту от них с привлечением высококвалифицированных специалистов.

Таким образом, цифровизация стала неотъемлемой частью функционирования предприятий. Важно быстро адаптировать лучшие практики цифровой трансформации к развитию отечественного бизнеса. Предприятиям в условиях цифровизации необходимо совершенствовать существующую или создании эффективной системы финансово-экономической безопасности, где особое внимание следует уделять обеспечению ее информационной составляющей.

Список использованной литературы

1. Tapscott D. The Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence / Don Tapscott., 1994. – 368 с.

2. Lane N. Advancing the Digital Economy into the 21st Century / Nick Lane. // Information Systems Frontiers. – 1999. – №3. – С. 317–320.

3. Mesenbourg T. Measuring the Digital Economy [Електронний ресурс] / Thomas Mesenbourg // U.S. Bureau of the Census. – 2001. – Режим доступу до ресурсу: https://www.census.gov/content/dam/Census/library/working-papers/2001/econ/umdigital.pdf.

4. Шкарлет С. Трансформація системи фінансово-економічної безпеки підприємства в умовах цифрової економіки / С. Шкарлет, І. Садчикова. // Проблеми і перспективи економіки і управління. – 2019. – №3. – С. 264–276.

Глінченко Т.І. магістрантка
спеціальності 073 «Менеджмент»
Зелінська А.М. к.е.н., доц.
доцент кафедри менеджменту організацій і
адміністрування ім. М.П. Поліщука
Поліський національний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ХЛІБА ТА ХЛІБОБУЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Ринок хліба та хлібобулочної продукції є однією із найголовніших сфер економіки, що має значний потенціал та забезпечує населення основними продуктами харчування. Сучасні можливості хлібопекарської галузі України за допомогою своїх виробничих потужностей, механізації технологічних процесів та розширення асортименту здатні забезпечити населення України різними видами хлібобулочної продукції за адекватними цінами. Харчова цінність хлібобулочної продукції має велике значення, адже вони забезпечують більше 50% добової потреби людини в енергії і близько 75% потреби у рослинному білку [3].

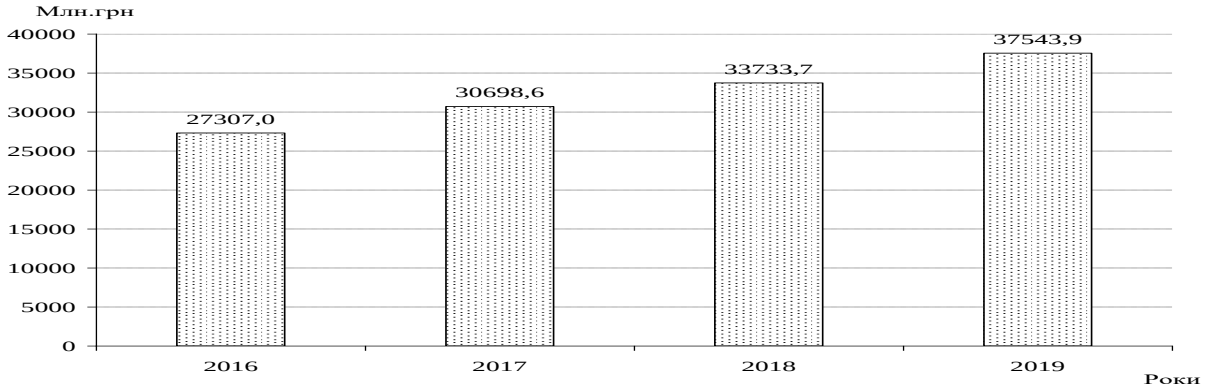


Рисунок 1 - Показники реалізації хліба, хлібобулочних і борошняних виробів за 2016-2019 рр.

Джерело: на основі даних Державної служби статистики [1]

Однією з особливостей ринку хліба та хлібобулочної продукції є майже стовідсоткове забезпечення продукцією виробленою в Україні. Це можна пояснити тим, що хліб і хлібобулочні вироби мають незначний термін зберігання та повинні бути реалізовані протягом найменшого проміжку часу. Здатність хлібопекарської продукції швидко втрачати споживчі властивості та труднощі і додаткові фінансові затрати транспортування її на значні відстані захищає вітчизняний ринок від імпорту хлібобулочної продукції і, як наслідок, дає змогу українським виробникам уникати конкуренції із закордонними підприємствами. Водночас такі якісні ознаки продукції обмежують діяльність хлібопекарських підприємств і змушують їх працювати в умовах, коли обсяги виробництва повинні дорівнювати споживанню продукції, що фактично і відбувається [2].

В Україні на кінець 2019 р. функціонували більше півтори тисяч підприємств, що займаються виробництвом хліба та хлібобулочної продукції, при цьому у структурі обсягів виробництва 80% припадають на великі хлібозаводи [2]. Динаміка виробництва хліба і хлібобулочної продукції протягом 2016-2019 рр. (рис. 1).

Рисунок 1 показує, що реалізація хліба, хлібобулочних і борошняних виробів за 2019 рік рівна 37543,9 млн. грн., що перевищує значення також показника за 2018 рік на 3810,2 млн. грн чи на 11,3%, більше рівня 2017 року на 6845,3 млн. грн чи на 22,3%, а в порівнянні до 2017 року реалізація збільшилися на 10236,9 млн. грн чи на 37,5% [46].

Динаміка виробництва хлібобулочної продукції за видами продукції протягом 2016-2019 рр. показана на рисунках 2-4.

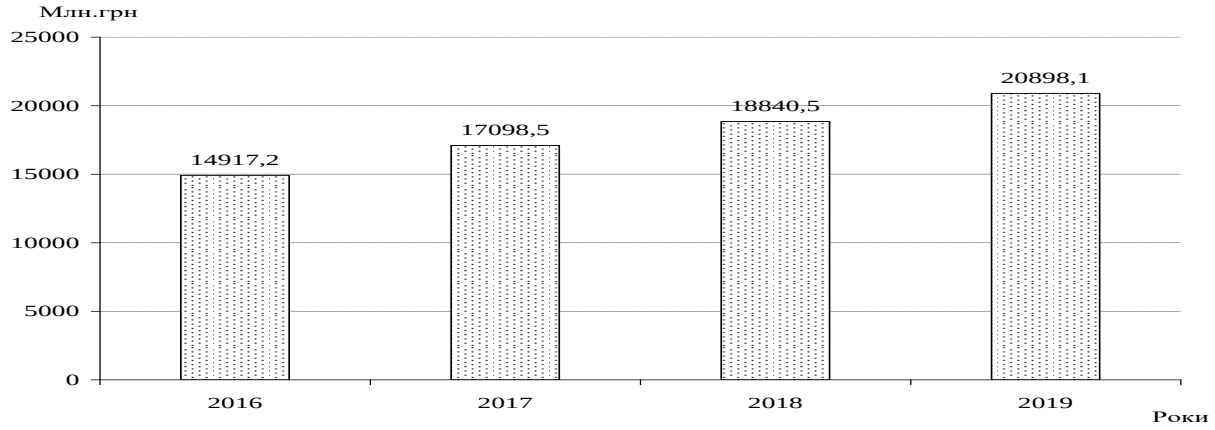


Рисунок 2 - Виробництво хліба та хлібобулочної продукції; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок нетривалого зберігання

Джерело: на основі даних Державної служби статистики [1]

Рисунок 2 показує, що реалізації хлібобулочної продукції (код за КВЕД 10.71) за 2019 рік рівна 20898,1 млн. грн., що перевищує значення також показника за 2018 рік на 2057,6 млн. грн чи на 10,9%, більше рівня 2017 року на 3799,6 млн. грн чи на 22,2%, а в порівнянні до 2017 року грошовий обсяг реалізації даного виду хлібопродукції зріс на 5980,9 млн. грн чи на 40,1% [2].

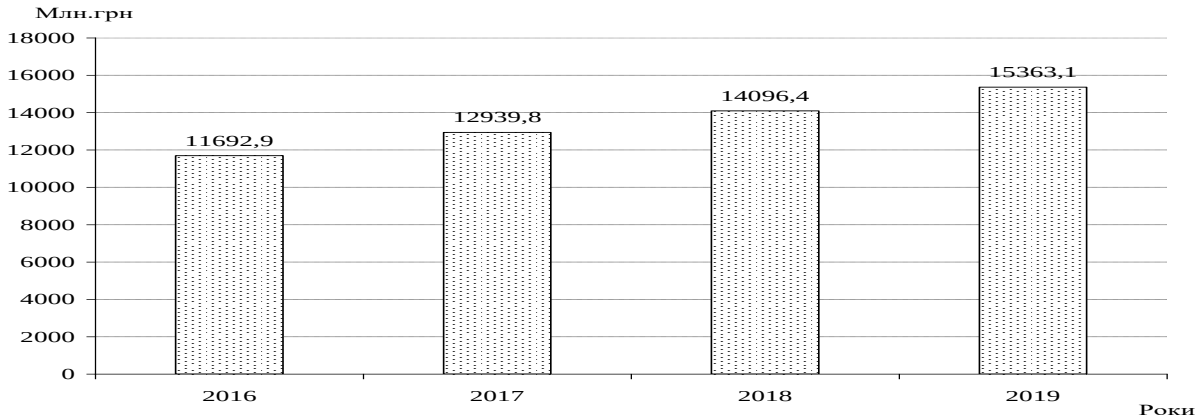


Рисунок 3 - Виробництво сухарів і сухого печива; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок тривалого зберігання

Джерело: на основі даних Державної служби статистики [1]

Рисунок 3 показує, що від реалізації хлібобулочної продукції) за 2019 рік рівна 15363,1 млн.грн., що перевищує значення також показника за 2018 рік на 1266,7 млн.грн чи на 9,0%, більше рівня 2017 року на 2423,3 млн.грн чи на 18,7%, а в порівнянні до 2017 року грошовий обсяг реалізації даного виду хлібопродукції зріс на 3670,2 млн. грн чи на 31,4% [2].

Рисунок 4 показує, що реалізації хлібобулочної продукції (код за КВЕД 10.73) за 2019 рік рівна 1282,7 млн.грн., що перевищує значення також показника за 2018 рік на 485,9 млн. грн чи на 61,0%, більше рівня 2017 року на 622,4 млн.грн чи на 94,3%, а в порівнянні до 2017 року грошовий обсяг реалізації даного виду хлібопродукції зріс на 585,8 млн.грн чи на 84,1% [2].

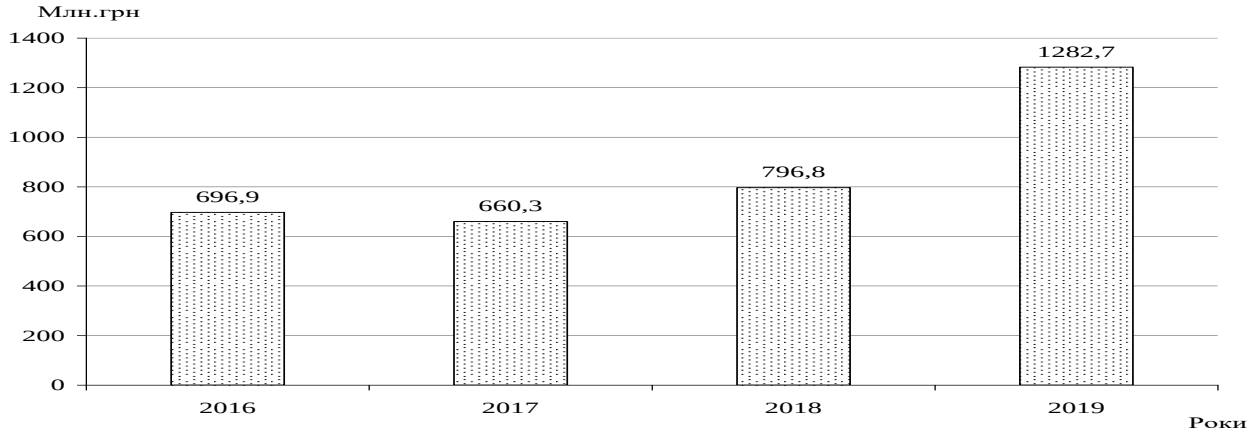


Рисунок 4 - Виробництво макаронних виробів та подібних борошняних виробів
Джерело: на основі даних Державної служби статистики [1]

Отже, зменшення виробництва хліба та хлібобулочної продукції основними виробниками в Україні протягом останніх років було зумовлено такими чинниками:

- низька купівельна спроможність населення;
- ріст цін на хліб та хлібобулочні вироби, яке зумовлене девальвацією гривні;
- зростання конкуренції з боку малих підприємств, міні-пекарень, фізичних осіб-підприємців;
- втрата ринків збуту та зупинка виробничих потужностей на окупованих територіях Криму, Донецької і Луганської областей
- пандемія COVID-19.

Таким чином, по регіонах України спостерігається сповільнення темпів зростання виробництва хліба та борошняних кондитерських виробів нетривалого зберігання, що викликано різними факторами як зовнішньої, так і внутрішньої середовища хлібопекарських підприємств. Основними проблемами виробництва є: зростання конкуренції, падіння обсягів реалізації, переорієнтація попиту споживачів, висока матеріаломісткість виробництва, коливання і зростання цін на ринках сировини; низький рівень використання наявних виробничих потужностей, викликаний падінням обсягів виробництва і реалізації продукції.

Список використаної літератури:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
2. Об’єднання підприємств хлібопекарної промисловості «Укрхлібпром» [Електроний ресурс]. – Режим доступу : http:// ukrhlibprom.org.ua
3. Струнін В.В. Вітчизняний ринок хлібобулочних виробів: сучасний стан та перспективи розвитку / В.В. Струнін, Т.М. Філоненко // Ефективна економіка. – 2014. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com. ua/?op=1&z=3661

Головко К.С, ст.гр. ФК901-14М
Науковий керівник: ***Аберніхіна І.Г., к.е.н., доцент кафедри фінансів***
Національна металургійна академія України
lime.kk@hotmail.com

АНАЛІЗ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ДП «ВО ПМЗ ІМ. О.М.МАКАРОВА»

Основу ракето-космічної галузі країни складають такі вітчизняні державні підприємства: КБ «Південне ім. М. К. Янгеля» та ВО «Південний машинобудівний завод ім. О.М. Макарова» [1].

ВО «Південний машинобудівний завод» – виробничий комплекс світового значення, який здійснює серійне виробництво зразків сучасної ракетно-космічної техніки. На підприємстві освоєні і впроваджені унікальні технологічні рішення.

Багатопрофільність виробничого комплексу дозволяє виготовляти продукцію для таких напрямків діяльності [1]:

- оборонна промисловість;
- авіаційний транспорт;
- сільськогосподарське машинобудування;
- цивільна продукція;
- виробництво, випробування, експлуатація ракет-носіїв космічних апаратів.

Джерела фінансування діяльності підприємства поділяють на внутрішні (власний капітал) і зовнішні (позиковий і залучений капітал). Внутрішнє фінансування передбачає використання власних коштів і насамперед - чистого прибутку та амортизаційних відрахувань. Як відомо, розрізняють активне і неактивне (приховане) самофінансування [2].

У випадку активного самофінансування єдиним джерелом покриття потреб підприємства служить прибуток, якого повинно вистачити для сплати податків в бюджетну систему, відсотків за кредит, відсотків і дивідендів по цінних паперів емітента, розширення основних фондів і нематеріальних активів, поповнення оборотних коштів, виконання соціальних програм [6].

Рівень фінансування підприємства залежить не тільки від його внутрішніх можливостей, а й від зовнішнього середовища (податкової, амортизаційної, бюджетної митної та грошово-кредитної політики держави) [2].

На сьогодні частка підприємств, що додалися до методу активного самофінансування збільшується з кожним днем через складнощі із отриманням фінансових ресурсів із зовнішніх джерел [2, 6].

Зовнішнє фінансування передбачає використання коштів держави, фінансово-кредитних організацій, не фінансових компаній і громадян. Таке залучення необхідних фінансових ресурсів часто буває найбільш переважним, оскільки забезпечує фінансову незалежність підприємства і полегшує надалі умови отримання банківських кредитів [2].

Таким чином, зовнішнє фінансування означає, що капітал був наданий підприємницькій фірмі із зовнішніх джерел.

Основні форми зовнішнього фінансування - це емісія цінних паперів, залучення банківських кредитів, використання комерційного кредиту, продаж паїв банкам або іншим підприємницьким структурам, отримання безоплатної фінансової допомоги та ін. [6].

Таблиця 1 - Аналіз джерел фінансування діяльності ДП «ВО ПМЗ ім. О. М. Макарова» в 2017-2019 роках

Джерела фінансування		На 31.12.2017 рік, тис. грн.	На 31.12.2018 рік, тис. грн.	На 31.12.2019 рік, тис. грн.	Абсолютне відхилення 2018 року від 2017 року, тис. грн.	Абсолютне відхилення 2019 року від 2018 року, тис. грн.
Власні	Нерозподілений прибуток	-4854707	-4970607	-4893851	-115900	76756
	Амортизація	408752	40266	39556	-368486	-710
	Статутний капітал	1658963	1658963	1658963	0	0
	Додатковий капітал	17301	23793	22699	6492	-1094
	Всього власні джерела	-3178443	-3287821	-3212219	-109378	75602

Джерела фінансування		На 31.12.2017 рік, тис. грн.	На 31.12.2018 рік, тис. грн.	На 31.12.2019 рік, тис. грн.	Абсолютне відхилення 2018 року від 2017 року, тис. грн.	Абсолютне відхилення 2019 року від 2018 року, тис. грн.
	фінансування					
Позикові	Заборгованість з оплати праці	25160	58153	161970	32993	103817
	Довгострокові кредити банків	3773075	3722131	3184134	-50944	-537997
	Кредиторська заборгованість	141577	135209	164269	-6368	29060
	Накопичена заборгованість за бюджетними платежами	8229	14756	128797	6527	114041
	Поточні зобов’язання за кредитами	343463	243956	187377	-99507	-56579
	Кредиторська заборгованість за одержаними авансами	3597295	3871058	3824341	273763	-46717
	Інші поточні зобов'язання	110236	210021	328805	99785	118784
	Всього зовнішні джерела фінансування	7999035	8255284	7979693	256249	-275591
Всього джерел фінансування		4820592	4967463	4767474	146871	-199989

Джерело: розраховано автором на основі [3].

Джерелами фінансування більшості державних підприємств, зокрема тих, що мають стратегічне значення для країни є [4]:

- кошти державного бюджету;
- кредити, надані під державні гарантії;
- власні кошти;
- інші джерела.

В таблиці 1 та таблиці 2 надано аналіз джерел фінансування діяльності ДП «ВО ПМЗ ім. О. М. Макарова» за 2017-2019 роки.

Як видно з проведеного аналізу протягом всього періоду дослідження позикові джерела переважали власні.

Протягом періоду дослідження спостерігається незначне зростання загальних джерел фінансування в 2019 році порівняно із 2017 роком на -19342тис.грн. Власні внутрішні джерела протягом 2017-2019 років відсутні через наявність непокритого збитку протягом всього періоду дослідження.

Таблиця 2 - Аналіз джерел фінансування діяльності ДП «ВО ПМЗ ім. О. М. Макарова» в 2017-2019 роках

Джерела фінансування		Структура джерел фінансування за видами (власні, позикові)			Структура джерел фінансування за складовими у загальній сумі джерел фінансування		
		2017 рік, %	2018 рік, %	2019 рік, %	2017 рік, %	2018 рік, %	2019 рік, %
Власні	Нерозподілений прибуток	152,74%	151,18%	152,35%	-100,71%	-100,06%	-102,65%
	Амортизація	-12,86%	-1,22%	-1,23%	8,48%	0,81%	0,83%
	Статутний капітал	-52,19%	-50,46%	-51,65%	34,41%	33,40%	34,80%
	Додатковий капітал	-0,54%	-0,72%	-0,71%	0,36%	0,48%	0,48%
	Всього власні джерела фінансування	100,00%	100,00%	100,00%	-65,93%	-66,19%	-67,38%
Позикові	Заборгованість з оплати праці	0,31%	0,70%	2,03%	0,52%	1,17%	3,40%
	Довгострокові кредити банків	47,17%	45,09%	39,90%	78,27%	74,93%	66,79%
	Кредиторська заборгованість	1,77%	1,64%	2,06%	2,94%	2,72%	3,45%
	Накопичена заборгованість за бюджетними платежами	0,10%	0,18%	1,61%	0,17%	0,30%	2,70%
	Поточні зобов’язання за кредитами	4,29%	2,96%	2,35%	7,12%	4,91%	3,93%
	Кредиторська заборгованість за одержаними авансами	44,97%	46,89%	47,93%	74,62%	77,93%	80,22%
	Інші поточні зобов'язання	1,38%	2,54%	4,12%	2,29%	4,23%	6,90%
	Всього зовнішні джерела фінансування	100,00%	100,00%	100,00%	165,93%	166,19%	167,38%
Всього джерел фінансування		-	-	-	100,00%	100,00%	100,00%

Джерело: розраховано автором на основі [3].

Внутрішніх позикових джерел в підприємства немає, про те зовнішні джерела фінансування діяльності підприємства – основні джерела фінансування протягом всього періоду дослідження. Так, в 2017 році частка даних джерел в загальній сумі джерел фінансування на дану звітну дату становлять 165,93%, 166,19%, 167,38%5 відповідно, в 2017, 2018 та 2019 роках. Частка власних джерел становила -65,93 в 2017 році, -66,19% в 2018, -67,38% в 2019 році.

Проведений аналіз джерел фінансування свідчить про те, що підприємству необхідно наростити власні внутрішні джерела фінансування діяльності (оскільки від’ємне значення

даної складової свідчить про необхідність залучення коштів з зовнішніх джерел). Досягнення цього можливе за рахунок збільшення суми прибутку в наступних звітних періодах.

Коливання в прибутку вимагають розробки заходів, щодо стабільності отримуваного фінансового результату підприємства, що буде основною складовою власних внутрішніх джерел фінансування ДП «ВО ПМЗ ім. О. М. Макарова» в майбутньому [5].

Список використаної літератури

1. Інвестиційний паспорт Дніпропетровської області [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://cci.dp.ua/tl_files/data/files/Investment_Passport_of_Dnipropetrovsk_region_2017_ukr.pdf.

2. Крамаренко Г. Фінансовий менеджмент: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / Г. Крамаренко, О. Чорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2019. - 520 с.

3. Офіційний сайт ДП «ВО ПМЗ ім. О. М. Макарова»[Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://yuzhmash.com/ua/

4. Про затвердження Державної програми розвитку державних підприємств "Виробниче об'єднання Південний машинобудівний завод імені О.М. Макарова" і "Конструкторське бюро "Південне" імені М.К. Янгеля" [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/491-2009-п#Text.

5. Про фінансове оздоровлення державного підприємства "Виробниче об'єднання Південний машинобудівний завод імені О.М. Макарова" [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3396-17#Text.

6. Пташка Л. Фінансовий контролінг / Л. Пташка – Київ: Центр навчальної літератури 2016 - 344с.

Гончар Д.С., магістрант
магістрант кафедри підприємництва та маркетингу
науковий керівник: к.е.н., доцент Гірняк О.М.
Українська академія друкарства
dzymonik88@gmail.com

ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЄКТУ ОРГАНІЗУВАННЯ ДІЛЬНИЦІ ШОВКОТРАФАРЕТНОГО ДРУКУ

Однією із суттєвих прикмет у розвитку економіки держави на сьогодні є щораз більша активізація підприємницької діяльності. Не є винятком тут і видавничо-поліграфічна діяльність. Зокрема, розвиток сучасного видавничо-поліграфічного підприємництва передбачає також розроблення та використання фінансово-економічних механізмів обгрунтування його напрямів, у низці основних серед яких виділимо такі:

- ринкову трансформацію управління видавничо-поліграфічними підприємницькими структурами (ВППС) з урахуванням змін у їх організаційно-правових формах;
- удосконалення ресурсного забезпечення внутрішнього господарського механізму ВППС;
- запровадження інновацій у підприємницьку діяльність ВППС.

У контексті останнього напряму, тобто запровадження інновацій, зазначимо, що на даний час видавнича і поліграфічна індустрія переживає докорінні технологічні зміни. Усезростаючий попит на різні види друкарської продукції, що характеризується великою розмаїтістю і номенклатурою, вимогами до якості, сприяє не лише розвиткові й удосконаленню класичних і давно відомих способів її виготовлення, але і призводить до інтенсивних пошуків і розробок у сфері нових технологій та устаткування. При цьому

важливими є питання техніко-економічного обґрунтування запровадження інноваційних технологій і техніки у підприємницьку діяльність поліграфічних підприємств. У цій роботі нами виконано техніко-економічне обгрунтування доцільності утворення дільниці шовкотрафаретного друку в ПП ”СаЮл“(м. Львів). Для цього за узгодженням з менеджментом підприємства задані відповідні показники, якими характеризуватиметься виготовлювана продукція, а також основні вихідні величини для виконання техніко-економічних розрахунків (табл.1)[1].

Таблиця 1 - Вихідні дані для техніко - економічного обгрунтування проєкту дільниці

Показники	Одиниця виміру	Значення
1.Формат продукції	см	А4 (210х217)
2.Фарбовість продукції	фарб	4,0
3.Наклад(тираж)	тис. відбитків	2,0
4.Тиражостійкість форм	тис. відбитків	До 30,0
5.Тарифний розряд роботи	-	IV
6.Тарифний оклад робітника (за даними підприємства)	грн.	5000,0
7.Норма амортизаційних відрахувань	%	24,0
8.Вартість однієї кіловат-години електроенергії	грн.	2,324
9.Податок на прибуток	%	18,0

Техніко-економічне обґрунтування проєкту дільниці шовкотрафаретного друку передбачає виконання наступних розрахунків:

- визначення трудомісткості операцій (робіт) відповідно з розробленим технологічним процесом виготовлення продукції на дільниці шовкотрафаретного друку [2,3];
- розрахунок спискової чисельності працівників дільниці;
- розрахунок фонду оплати праці працівників дільниці;
- розрахунок потреби в матеріально-енергетичних ресурсах на річний випуск продукції;
- формування кошторису витрат дільниці;
- розрахунок основних техніко-економічних показників функціонування дільниці.

Надалі подаються отримані нами основні результати техніко-економічного обгрунтування інноваційного проєкту зазначеної вище дільниці. При цьому прямим методом розраховані матеріальні витрати, витрати на оплату праці та амортизаційні відрахування.

Відрахування на соціальні заходи складають відповідний відсоток від витрат на оплату праці згідно чинного законодавства на час виконання роботи. Інші витрати розраховані укрупненим методом, а саме, прийняті рівними 60% від суми чотирьох попередніх елементів витрат і враховуватимуть витрати на дизайн продукції, виготовлення фотоформ та рам із сітками (друкарських форм), а також суму інших витрат безпосередньо в ПП “СаЮл”.

Таблиця 2 - Кошторис витрат на виробництво продукції дільниці

Елементи витрат	Сума, гривень
1.Матеріальні витрати	58596,4
2.Витрати на оплату праці	102373,0
3.Відрахування на соціальні заходи	22522,1
4.Амортизація основних фондів	30969,6
5.Інші витрати	128676,7
Всього витрат	343137,8

Для розрахунку прибутку дільниці шовкотрафаретного друку приймаємо величину середньорічної рентабельності продукції, яка сформувалася в ПП ‘’СаЮл’’ у 2019 році. За даними звіту про фінансові результати ПП ‘’СаЮл’’ у 2019 році величина рентабельності становила 11,78%.

Випуск продукції по дільниці визначається за формулою:

$$Д = С \times (1+P_н/100)$$

де, С – собівартість дільничного випуску продукції;

$P_н$ – середньорічна рентабельність продукції дільниці.

$$Д = 343137,8 \times (1+11,78/100)=383559,4 \text{ грн}$$

Фінансовий результат до оподаткування:

$$Ф = 383559,4-343137,8 = 40421,6 \text{ грн}$$

Чистий прибуток (річний економічний ефект):

$$Ч = 40421,6 - 40421,6 \times 0,18 = 33145,7 \text{ грн}$$

Реалізація проєкту дільниці шовкотрафаретного друку поліпшить основні техніко-економічні показники підприємницької діяльності ПП ”СаЮл’’(табл. 3).

Таблиця 3 - Основні показники підприємницької діяльності ПП ‘’СаЮл’’ за проєктом

Показники	Один. виміру	За звітом 2019р	За проєктом	У % до звіту
1.Чистий дохід від реалізації продукції	тис. грн.	1264,0	1647,6	130,3
2.Середньооблікова кількість штатних працівників	осіб	4,0	5,0	125,0
3.Витрати на оплату праці(ФЗП)	т. грн.	215,2	317,6	147,6
4.Собівартість реалізованої продукції	тис. грн.	390,0	733,1	188,0
5.Разом витрати	тис. грн.	1130,8	1473,9	130,4
6.Витрати на 1 грн. чистого доходу від реалізації продукції	коп.	89,5	89,5	100,0
7.Вартість основних виробничих фондів(середньорічна)	тис. грн.	739,6	799,49	108,1
8.Фондовіддача	грн.	1,709	2,061	120,6
9.Прибуток валовий(до оподаткування)	тис. грн.	133,2	173,6	130,3
10.Прибуток чистий	тис. грн.	109,2	142,4	130,4

Таким чином, виконане організаційно-економічне обгрунтування проєкту дільниці шовкотрафаретного друку свідчить про доцільність його реалізації в практиці підприємницької діяльності досліджуваного підприємства.

Список використаної літератури

1. Статистична звітність про діяльність ПП ‘’ СаЮл” за 2017-2019 роки.
2. Ткаченко В.П. Оперативні та спеціальні види друку.Технологія, устаткування: навч. посіб./ В.П.Ткаченко, В.П.Манаков, А.В. Шевчук.- Харків: ХНУРЕ, 2005.-336с.
3. Ткачук М.П. Трафаретний друк: навч.посіб./ М.П.Ткачук.- Київ:”ХаГар “, 2000.- 264с.

Греченко Р. І. магістр кафедри «Облік та оподаткування»
Трусова Н.В., д.е.н., професор кафедри «Фінанси, банківська справа та страхування»
Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного
ruslan.grechenko@gmail.com

НЕДОЛІКИ ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Сьогодні в Україні існує вже масова кількість фінансово неспроможних суб'єктів господарювання. Наслідком незадовільного фінансового стану багатьох вітчизняних підприємств стало катастрофічне збільшення їхньої кредиторської та дебіторської заборгованості. Неплатоспроможність, у свою чергу, є підставою для оголошення підприємства банкрутом. Проте банкрутство підприємства та його ліквідація означають не тільки збитки для акціонерів, кредиторів, виробничих партнерів, споживачів продукції, а й зменшення податкових надходжень у бюджет, а також збільшення безробіття, що теж є одним із факторів макроекономічної нестабільності. За умови проведення своєчасної санації (оздоровлення) чи реструктуризації такі підприємства можуть розрахуватися з боргами і продовжити діяльність. Проте за браком належного теоретико-методичного забезпечення процесу санації, через дефіцит кваліфікованого в цих питаннях фінансового менеджменту та інші суб'єктивні та об'єктивні причини, багато потенційно життєздатних підприємств стають потенційними банкрутами.

Санація – це система заходів, що здійснюються в процесі провадження справи про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення його фінансового стану, а також на задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів через кредитування, реструктуризацію боргів і капіталу та (або) зміну організаційної чи виробничої структури суб'єктів підприємницької діяльності [2].

Метою фінансової санації є покриття поточних збитків та усунення причин їхнього виникнення, поновлення або збереження ліквідності та платоспроможності підприємств, скорочення всіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу та формування фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру.

Програмою оздоровлення можуть бути передбачені такі санаційні заходи: лізинг замість купівлі, зворотний лізинг, факторинг, заморожування інвестицій, збільшення власного капіталу, пролонгація заборгованості, акції з розпродажу товарів за зниженими цінами та деякі інші.

Окремим аналітичним блоком фінансової санації є формування стратегічних цілей і тактики проведення санації. При визначенні цілей санації слід враховувати, що кожне підприємство має обмежені ресурси, обмежені можливості збуту продукції та має здійснювати свою діяльність у рамках правового поля держави, в якій воно розташоване. Цілі мають бути реальними та піддаватися кількісному (чи якісному) вимірюванню. Головною стратегічною метою санації є відновлення ефективної діяльності підприємства в довгостроковому періоді.

Однієї з причин виникнення кризової ситуації на більшості українських підприємств є низький рівень менеджменту. Саме некваліфіковані і помилкові дії керівництва привели більшість суб'єктів господарювання до банкрутства. Істотним фактором, що обумовлює прийняття неправильних управлінських рішень, є відсутність на вітчизняних підприємствах системи контролінгу. Більшість фахівців у галузі керування і фінансового менеджменту під контролінгом розуміють функціональну систему планування, контролю, аналізу відхилень, координації, внутрішнього консалтінгу і загального інформаційного забезпечення керівництва підприємством. У реалізації плану санації важливу роль відіграє оперативний санаційний контролінг, який координує діяльність різних підрозділів, контролює якість

реалізації запланованих заходів, аналізує відхилення, ідентифікує і нейтралізує ризики, а також виявляє додаткові шанси і можливості.

Фінансові проблеми, які виникають у суб'єктів господарювання, досить часто зумовлені відсутністю у керівництва чітких стратегічних цілей розвитку, довгострокових фінансових планів та нерозумінням місії суб'єкта господарювання. Як наслідок, у підприємства виникають складнощі з визначенням потреби в капіталі та інших видах ресурсів, потужності в повному або хоча б в достатньому обсязі не завантажені, кошти заморожуються в неліквідних запасах, дебіторській заборгованості, окремі сектори діяльності виявляються збитковими тощо. Для уникнення (чи нейтралізації) проблем стратегічного характеру на підприємстві слід запровадити механізми стратегічного контролінгу.

Під стратегічним фінансовим контролінгом розуміють комплекс функціональних завдань, інструментів і методів довгострокового управління фінансами, вартістю та ризиками. Вважається, що часовий горизонт стратегічного контролінгу необмежений [6, с. 196].

Багато підприємств стикаються з проблемою відсутності логічного поєднання стратегічних цілей та оперативних завдань, які виконуються окремими працівниками і структурними підрозділами. Для подолання такого роду слабких місць в сучасному контролінгу рекомендується впроваджувати в конкретні оперативні заходи спеціальний інструментарій забезпечення трансформації стратегічних цілей, який прийнято позначати як Balanced-Scorecard. Взаємоузгодженість окремих цільових показників стратегічного та оперативного контролінгу досягається в результаті побудови інтегрованої системи довгострокового та оперативного планування [5].

Отже основною проблемою, що виникає при здійснені аналізу процедури санації, залишається низький рівень менеджменту, а саме некваліфіковані і помилкові дії керівництва, що і призводять в більшості випадків до банкрутства підприємства, та відсутність на підприємствах системи контролінгу. Проте менеджмент підприємств має своєчасно виявляти та використовувати нові санаційні резерви, а також приймати об'єктивні кваліфіковані рішення для подолання можливих перешкод при здійсненні оздоровчих заходів. В умовах фінансової кризи проведення санації підприємства займає вагоме місце в забезпеченні його ефективного функціонування та підвищенні прибутковості. Розкритий порядок проведення санації та здійснення процедур контролінгу свідчать про необхідність моніторингу аналізу санації для зменшення ризиків при оздоровлені неплатоспроможного підприємства, здійснення ефективного контролю за реалізацією санації підприємства та забезпечення результативності процесу.

Список використаної літератури

1. Закон України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом", від 14.05.1992, N 2343-XII, внесення змін від 04.06.2009 № 1442-VI /1442-17

2 Лишиленко О.М. Напрями вдосконалення обліку та аудиту фінансових результатів.//Бухгалтерський облік та аудит. – 2005. – № 6. – с. 16-23.

3. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 132 с.

4. Петрусевич Н.Ю. Застосування контролінгу у сфері управління оборотним капіталом // Матеріали VII Міжнародних наук конф. "Наука і освіта"2004". – Том 15.- Дніпропетровськ: Наука і освіта. – 2004. – С. 33-34.

5. Терещенко О. О. Управління фінансовою санацією підприємств: Підручник / Міністерство освіти і науки України, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана. – К.: КНЕУ, 2006. – 552 с.

Григор'єва О.О.
магістрант
к.е.н. Пшенична М.В.
Новокаховський гуманітарний інститут
ВНЗ «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»
olga.grigorieva1107@gmail.com

СУЧАСНІ ФОРМИ ФІНАНСУВАННЯ УСТАНОВ БЮДЖЕТНОЇ СФЕРИ

В умовах сьогоднішніх реалій на функціонування бюджетних організацій негативно впливають такі фактори, як незадовільний стан фінансування, брак грошових коштів для оновлення матеріально-технічної бази бюджетних закладів, обмеженість джерел формування фінансових ресурсів та чітка регламентація напрямків їх використання. Розв'язання зазначених проблем переважно залежить від ефективності побудови та реалізації фінансового механізму бюджетних установ.

Успішне функціонування бюджетних організацій є важливим, адже вони створюються державою для задоволення соціальних, культурних та інших потреб населення, а також для інших цілей, спрямованих на досягнення суспільних благ. Успішна діяльність бюджетної установи залежить від рівня її фінансування. Обсяг фінансування в свою чергу залежить від відображеної у кошторисі сума коштів, які установа планує використати протягом бюджетного року. Тому актуальним є визначення проблем фінансування на основі кошторису.

Основна суть бюджетного фінансування полягає у тому, що з його допомогою налагоджуються грошові відносини, які виникають між державою, з одного боку, та суб'єктами господарювання усіх форм власності – з іншого, з приводу спрямування грошових коштів на підвищення рівня життя, задоволення суспільних потреб і забезпечення виконання інших державних заходів. Своєчасність і повнота фінансування значною мірою залежать від рівня наповнюваності грошовими коштами бюджету.

У практиці бюджетного фінансування важливе значення має правильний вибір й обґрунтування відповідних його форм. Існують різні підходи до вирішення цього питання. Так, певні джерела виділяють чотири форми бюджетного фінансування, зокрема, кошторисне фінансування, державне фінансування інвестицій, надання дотацій, надання субвенцій і субсидій. Інші підходи визначають проектне фінансування, бюджетні кредити, кошторисне фінансування, бюджетні трансферти); або бюджетні інвестиції, бюджетні кредити, кошторисне фінансування, державні трансферти. Також в наукових джерелах виокремлюють вісім форм: кошторисне фінансування бюджетних програм – закладів, установ і організацій бюджетної сфери; трансфертів населенню; бюджетних кредитів юридичним особам; субвенцій і субсидій фізичним і юридичним особам; бюджетних інвестицій у статутні капітали діючих або новостворюваних юридичних осіб; бюджетних позик державним позабюджетним фондам; міжбюджетних трансфертів; кредитів іноземним державам [1, с. 38].

В економічній літературі роль основної форми бюджетного фінансування відводиться кошторисному, оскільки саме за його допомогою здійснюється переважна більшість видатків бюджетів, забезпечується функціонування виробничої та соціальної інфраструктур, оборони й управління.

В деяких випадках у межах бюджетної організації може застосовуватись і кошторисне фінансування, і комерційна діяльність, а отже дана установа являється суб'єктом господарювання. Організація має право надавати платні послуги та здійснювати іншу підприємницьку діяльність, яка дозволена діючим законодавством. Отримані кошти включаються до спеціального фонду кошторису і використовуються за цільовим призначенням [2, с. 103].

Існує декілька моделей фінансової автономії суб'єктів господарювання, а саме: мінімальної автономії (суб'єкт господарювання повністю забезпечується майном та фінансовими ресурсами за рахунок державних коштів, відсутнє право власної ініціативи на отримання та використання додаткових фінансових ресурсів), часткової автономії (суб'єкт господарювання частково фінансується за рахунок державних коштів, має право власної ініціативи на отримання та використання додаткових фінансових ресурсів на власний розсуд) та повної автономії (для суб'єкта господарювання відсутня організаційно-майнова підпорядкованість, фінансове забезпечення діяльності здійснюється за рахунок власних, позикових та залучених коштів, що використовуються на власний розсуд) [3].

Інша форма бюджетного фінансування полягає у державному фінансуванні інвестицій, пов'язаному з виділенням бюджетних коштів для інвестиційної та інноваційної діяльності. Таке фінансування здійснюється відповідно до бюджетної класифікації видатків на основні об'єкти економічного і соціального розвитку держави. Бюджетні інвестиції можуть здійснюватися у вигляді фінансування державних капітальних вкладень, проектного фінансування конкретних інвестиційних проектів, придбання частки акцій чи прав участі в управління підприємством.

Третьою формою бюджетного фінансування вважається надання державних трансфертів шляхом державного субсидіювання (державні субсидії, державні субвенції, державні дотації) та державної допомоги населенню.

Ураховуючи те, що нині одним з основних джерел фінансування бюджетних організацій залишаються кошти бюджетів різних рівнів та бюджетні установи не мають права вільно розпоряджатися додатково отриманими фінансовими ресурсами від господарської діяльності, справедливо стверджувати, що бюджетній сфері притаманна модель мінімальної автономії. Бюджетні установи в рамках зазначеної моделі орієнтуються лише на систему нормативів, доведених органами управління, і позбавлені економічних стимулів щодо розширення обсягів діяльності та підвищення якості наданих послуг.

Тому, з метою підвищення ефективності функціонування організацій бюджетної сфери доцільно запровадити модель часткової автономії. Це дасть їм змогу в окремих сферах економіки не тільки самостійно залучати додаткові фінансові ресурси, але й витрачати їх, виходячи із власних потреб, що може стати стимулом для їхнього розвитку і навіть виникнення конкуренції за право реалізовувати власні товари чи послуги на ринку.

Зміни у фінансовому забезпеченні дозволяють бюджетним установам на власний розсуд використовувати матеріальні та частину фінансових ресурсів, що перебувають в їх розпорядженні (здавати в оренду іншим підприємствам і організаціям будівлі та споруди, транспортні засоби, інші матеріальні цінності); надавати послуги на платній основі; встановлювати ціни на послуги таким чином, щоб вони відповідали завданню самоокупності та самофінансування.

Бюджетне фінансування відіграє важливу роль у соціально-економічному розвитку суспільства. Динаміка реформування бюджетної сфери потребує подальшого вдосконалення та розвитку форм та методів бюджетного фінансування.

Список використаної літератури

4. Дем'янишин В. Бюджетне фінансування та його особливості в сучасних умовах. *Світ фінансів.* 2016. Вип. 2(11). С. 34–48.

5. Ткачук Н.М. Фінансування бюджетних установ: теоретична сутність, форми і методи. *Наука й економіка.* 2018. №2(18). С. 99–105.

6. Пігуль Н.Г., Люта О.В. Особливості реалізації фінансового механізму бюджетних установ. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vamsu (дата звернення 10.11.2020).

Гришанович А.А. студентка
Научный руководитель: ***Петракович А.В.***
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»
Горки, Республика Беларусь

ОСОБЕННОСТИ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЖИВОТНЫХ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Аграрное производство ежегодно несет большие убытки от рискованных событий. Экономический ущерб, наносимый организациям, может быть, не только сопоставим с финансовыми результатами их деятельности, но и превышать их. В настоящее время без поддержки со стороны государства сельскохозяйственным организациям трудно осуществлять свою деятельность. В результате влияния различных рискованных событий могут сложиться такие ситуации, когда организации окажутся не в состоянии самостоятельно справиться с нанесенным ими ущербом.

Мировая практика показывает, что страхование является одним из наиболее эффективных инструментов снижения финансовых потерь в результате отрицательного воздействия на сельскохозяйственное производство различных неблагоприятных факторов.

В аграрной сфере Республики Беларусь наибольший удельный вес в структуре произведенной сельскохозяйственной продукции приходится на отрасль животноводства (более 65,9% в 2019 году). В сельскохозяйственных организациях страны численность крупного рогатого скота на начало 2019 году превысила 4241,7 тыс. голов, поголовье свиней – 2480,3 тыс. голов.

В то же время, для отрасли животноводства присущи специфические риски, основным из которых является риск падежа (вынужденного убоя) сельскохозяйственных животных в результате болезней. Все это повышает значимость страхования сельскохозяйственных животных, с целью снижения фактического ущерба от их падежа (вынужденного убоя).

Страхование сельскохозяйственных животных в Республике Беларусь осуществляется как в обязательной, так и в добровольной формах.

В целях обеспечения экономической и продовольственной безопасности государства, создания благоприятных условий для развития аграрного сектора экономики, защиты имущественных интересов производителей сельскохозяйственной продукции в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь с 1 января 2008 г. в Республике Беларусь введено обязательное страхование с государственной поддержкой урожая сельскохозяйственных культур, скота и птицы. Страховые тарифы по обязательному страхованию сельскохозяйственной продукции ежегодно утверждаются Президентом Республики Беларусь и применяются для расчета сумм страховых взносов по договорам обязательного страхования сельскохозяйственной продукции. Следует отметить, что процент возмещения ущерба при гибели, вынужденном убое (уничтожении) скота и птицы на 2020 год установлен на уровне 100 процентов.

Страховой взнос уплачивается в безналичной форме в следующем порядке: 5% - страхователем единовременно при заключении договора обязательного страхования сельскохозяйственной продукции; 95% рассчитанного страхового взноса выплачивается страховщику в порядке, установленном Советом Министров Республики Беларусь, за счет средств, предусмотренных в республиканском бюджете на сельское хозяйство и рыбохозяйственную деятельность.

Выделение значительных сумм бюджетных средств на уплату основной части страховых взносов по обязательному страхованию сельскохозяйственной продукции является гарантом в создании надежной страховой защиты и способствует финансовой стабилизации в аграрном секторе.

Объектом обязательного страхования сельскохозяйственной продукции (в части страхования сельскохозяйственных животных) являются имущественные интересы

страхователя, связанные с гибелью (падежом), вынужденным убоем (уничтожением) принятых на страхование скота и птицы. Перечень скота и птицы, подлежащих обязательному страхованию, ежегодно утверждается Президентом Республики Беларусь. В таблице приведены группы сельскохозяйственных животных подлежащих обязательному страхованию в 2020 году и утвержденные размеры страховых тарифов в разрезе областей.

Таблица – Перечень групп скота и птицы, подлежащих обязательному страхованию с государственной поддержкой на 2020год

Наименование групп сельскохозяйственных животных	Страховой тариф (в процентах от страховой суммы)					
	Брестская область	Витебская область	Гомельская область	Гродненская область	Минская область, г. Минск	Могилевская область
Племенное маточное поголовье: крупного рогатого скота (племенные коровы и племенные быки) субъектов племенного животноводства	0,039	0,039	0,039	0,039	0,039	0,039
свиней (племенные свиноматки и племенные хряки) субъектов племенного животноводства	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Родительское и прародительское стада племенных кур в племенных хозяйствах	0,108	0,108	0,108	0,108	0,108	0,108
Маточное поголовье основных свиноматок (чистопородных и двух породных), за исключением племенного маточного поголовья свиней	1,339	1,339	1,339	1,339	1,339	1,339

Таким образом, данный вид страхования выступает элементом страховой защиты, только для племенных животных, которые содержатся субъектами племенного дела, имеющими паспорт племенного хозяйства и участвующими в исполнении государственных программ в области страхового дела. Все остальные сельскохозяйственные организации, не отнесенные к категории племенных хозяйств, но располагающие, хоть и частично, поголовьем племенного скота, не охвачены обязательным страхованием, для них возможно более дорогостоящий вид добровольного страхования сельскохозяйственных животных юридических лиц.

Список литературных источников

1. Положение о страховой деятельности №23 [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. –2020. –Режим доступа: http://www.pravo.by/
2. Урупин, А.В. Вопросы страхования сельскохозяйственных животных/ А.В. Урупин // Страхование в Беларуси . – 2019. – №1. –С.20-22.

Гуменюк І. М., викладач кафедри соціальної роботи та психології
Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний соціально-економічний коледж
gumenyuk.inna2017@gmail.com
Гуменюк Д.М., студент *Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний соціально-економічний коледж*
м. Кам'янець-Подільський, Україна

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Сучасний безпечний стан функціонування та розвитку суб'єкту підприємницької діяльності (далі СПД) характеризується значною мінливістю внутрішнього та зовнішнього середовища. Це викликано низкою загроз діяльності СПД. До них можна віднести: зовнішні (нормативно-правові, ринкові, соціально-демографічні, природно-кліматичні, науково-технічні тощо) та внутрішні (виробничі, управлінські, транспортні, постачання тощо) [1]. В останні роки в Україні намітилася тенденція до зменшення кількості підприємств малого та середнього бізнесу.

Сьогодні питаннями визначення місця та ролі інформаційно-аналітичного забезпечення в системі економічної безпеки СПД, вивченню принципів організації, існуючих та перспективних інформаційних методів та технологій тощо, присвячено багато праць, авторами яких є як науковці, так і представники практичної сфери діяльності [3]. Це свідчить про актуальність проблем інформаційноаналітичного забезпечення економічної безпеки СПД.

Проблема створення та розвитку інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки як необхідної умови безпечного функціонування СПД, все ще залишається малодослідженою, оскільки в умовах ринкової економіки України СПД займаються, більшою мірою, відвоюванням свого права на існування. З огляду на це в них не залишається ані фінансових, ані техніко-технологічних, ані інших ресурсів для впровадження більш-менш ефективної системи інформаційно-аналітичного забезпечення своєї економічної безпеки. Головним і необхідним у цьому ключі є розкриття основних проблем створення інформаційно-аналітичного забезпечення та перспектив його розвитку.

Важливим фактом є те, що інформаційно-аналітичне забезпечення економічної безпеки складають два взаємопов'язані елементи – інформаційний, тобто відносно самостійної діяльності спеціально підготовлених фахівців, зайнятих пошуком, відбором, обробкою, накопиченням, узагальненням і збереженням інформаційних одиниць (перший етап процесу інформаційноаналітичного забезпечення у системі управління будь-якого механізму); та аналітичний, який є похідним другим етапом процесу інформаційно-аналітичного забезпечення у системі управління будь-якого механізму: виробництво спеціально підготовленими фахівцями на підставі наявних інформаційних одиниць і складних розумових процесів нового знання щодо явища або події, що вивчається [2]. Існуючі сьогодні підходи до створення інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки СПД поділяються, в основному на два типи:

1) підхід як до процесу створення та захисту інформаційної складової економічної безпеки СПД;

2) підхід як до системи з формування інформаційного ресурсу діяльності СПД з метою забезпечення функціонування системи економічної безпеки.

Проблеми, що стосуються інформаційно-аналітичного забезпечення економічно безпеки СПД умовно також можна поділити на дві групи: загальні (притаманні будь-якому інформаційно-аналітичному забезпеченню) та специфічні (обумовлені унікальністю такої категорії як економічна безпека СПД) [4]. До загальних проблем відносяться: організаційно-технічні, нормативноправові, науково-методичні, кадрові, фінансові. Вони обумовлені

впровадженням інформаційно-аналітичного забезпечення. Специфічні проблеми пов'язані із особливостями управління СПД, стратегічним вектором руху, специфікою діяльності, характером та динамікою змін зовнішнього середовища. Зазначенні проблеми негативно впливають на ефективність інформаційноаналітичного забезпечення економічної безпеки СПД внаслідок нечіткості постановок завдань, розподілу функцій та повноважень між структурним підрозділами СПД.

Враховуючи загальну тенденцію можна визначити наступні перспективи розвитку інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки СПД [5]:

– максимально-оптимальне структурування інформаційного простору СПД за рахунок упорядкування інформаційної інфраструктури;

– інтеграція інформаційних ресурсів;

– інтелектуалізація інформаційних потоків та процедур обробки інформації. Основні доробки в питаннях інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки містяться на рівні питань безпеки держави. І це природно, бо будь яка держава історично має спеціальні служби, функція яких полягає в пошуку, зборі, обробці, накопиченні, збереженні та передачі інформації. В розвинутих країнах світу підприємства та організації,які на протязі усього періоду свого існування працювали в умовах жорсткої конкуренції, мають потужні служби безпеки, або користуються послугами спеціалізованих фірм. Питання безпеки у цих країнах є елементами культури ведення бізнесу. У країнах пострадянського простору такої культури поки що немає. Головною причиною є те, що в соціалістичній, плановій економіці функції забезпечення економічної захищеності брала на себе держава. Вона була власником банків, заводів, пароплавів. А підприємства забезпечували в основному функцію захисту матеріальних ресурсів. І то для цього використовувалась спеціальна служба вневідомчої охорони.

Якщо проаналізувати той перелік послуг, які сьогодні надають приватні служби безпеки СПД, то можна відокремити наступні основні послуги [3]:

– безпека й охорона об'єктів будь-якого призначення: офісів, підприємств, складів (шляхом організації стаціонарних постів охорони із озброєними співробітниками);

– пультова охорона об'єктів із виїздом груп оперативного реагування, англомовні оператори; – особова охорона із наданням охоронців або водіїв-охоронців;

– виділення співробітників охорони для забезпечення безпеки при проведенні культурно-масових заходів, організованих клієнтом;

– супровід вантажів з наданням водіїв-охоронців;

– встановлення відеоспостереження (підбір, монтаж, налагодження та обслуговування комплексних систем забезпечення безпеки);

– програма «Екстрена допомога», що включає надання охоронних послуг на випадок надзвичайних обставин, юридичну та інформаційну підтримку;

– перевірка приміщень та захист інформації від несанкціонованого доступу (пошук в приміщеннях і автомобілях засобів електронного несанкціонованого зйому інформації, перевірка на наявність каналів витоку інформації і т. ін. - інформаційна безпека);

Отже, служба безпеки СПД – це відокремлений приватний підрозділ, що залучається керівником СПД для забезпечення його функціонування та сталого розвитку. Приватні служби безпеки зараз не такі, якими були ще 10 років тому. Зараз їх основне завдання полягає у виконанні інформаційного та превентивного захисту. Сьогодні ситуація змінюються. Бізнесмени починають зрозуміти, що якщо загроза поруч, то пізно щось робити. У першу чергу, потрібна розвідувальна робота. Або так звані «класичні превентивні заходи». Основною роботою служб безпеки є охорона інформації, яка до 1990-их років «зберігалася» тільки в головах у бізнесменів. Безпека забезпечується групою професіоналів, що спеціалізуються на конкретному роді діяльності.

В цілому, при успішному вирішенні перелічених завдань, розумна організація інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки СПД дозволяє істотно мінімізувати в комерційній діяльності неминучі витрати і прямі втрати при побудові

політики відносин з контрагентами, конкурентами, державними і муніципальними органами, а також може бути корисною як при стратегічному плануванні розвитку бізнесу, так і при розгляді приватних комерційних питань, кадрових проблем. При цьому зазвичай доцільно використовувати можливості, що надаються інформаційно-аналітичним забезпеченням, не після, а до виникнення відповідної проблеми, тобто «працювати на випередження». На жаль, по сформованій практиці функції по інформаційно-аналітичному забезпеченню економічної безпеки в більшості випадків покладаються на приватні служби безпеки або афілійовані охоронні підприємства. Їх керівниками як правило є колишні військові або співробітники Міністерства внутрішніх справ тощо, які дуже смутно уявляють собі специфіку інформаційно-аналітичної діяльності, а тому часто просто нездатні грамотно організувати роботу за цим напрямом. Крім того, приватні служби безпеки та охоронні підприємства зазвичай працюють в режимі «пожежної команди», тобто від доконаного факту - так, як це прийнято в органах внутрішніх справ. Діяльність по інформаційноаналітичному забезпеченню економічної безпеки, як і всяка інша, цінна саме наданою можливістю випередити опонента, профілактувати несприятливі варіанти розвитку подій. У даних умовах найбільш розумним рішенням може бути створення компактних (не більше семи-десяти співробітників) інформаційноаналітичних підрозділів служб безпеки, підконтрольних безпосередньо керівникам СПД. Тому, основними напрямками розвитку інформаційноаналітичного забезпечення економічної безпеки СПД є структурування інформаційного простору суб'єкту, інтеграція інформаційних ресурсів та інтелектуалізація інформаційних потоків.

Інформація застаріває дуже швидко. Актуалізувати її зовсім не дешева і дуже непросте завдання. Вирішувати його під силу тим СПД, які створюють інформаційно-аналітичне забезпечення економічної безпеки розглядають не просто як доповнення до охоронних послуг, але як окремий напрямок свого бізнесу. Більшість приватних служб безпеки (охороннодетективних структур) (особливо це стосується малих і середніх) мають досить стійке коло клієнтів. Відповідно, інформаційно-аналітичні можливості розраховані на забезпечення потреб саме цих клієнтів. А ось за іншим, може статися, доведеться збирати відомості, що називається, з нуля за відсутності технологій та методів інформаційно-аналітичного забезпечення СПД. Таким чином, проведене дослідження дає змогу зробити висновок, що інформаційноаналітичне забезпечення економічної безпеки СПД протягом останнього десятиріччя стало одним із важливіших напрямів діяльності як служб безпеки суб'єктів, так і СПД в цілому. Нині у сучасному бізнесі спостерігається тенденція до переорієнтації функцій служб безпеки із суто охоронно-детективних до інформаційно-аналітичних.

Список використаної літератури

1. Кириченко О.А. Управління фінансово-економічною безпекою: навчальний посібник / О.А. Кириченко, С.М. Лаптєв, П.Я. Пригунов, О.І. Захаров та ін. //За ред. Ял-кор. АПН України, к.юр.н.,д.іс.н., В.С. професора Сідака. Київ : Дорадо-Друк, 2010. 480 с.

2. Шкарлет С. Теоретичні основи формування економічної безпеки підприємств / С. Шкарлет // Сіверянський літопис. Зб. наук. праць, 2007. № 4. С. 161-171.

3. Інформаційно-аналітичне забезпечення державного управління в Україні - проблеми та перспективи. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://diploma.org.ua/index.php?name=Kurs2&op=viewfile&id=771.

4. Семенченко А.І. Деякі проблемні питання інформаційно-аналітичного забезпечення стратегічного планування у сфері національної безпеки / А.І. Семенченко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://defpol.org.ua/site/index.php/uk/arhiv/ politikabezpeki/94-2009-09-09-15-29-55.

5. Проект Закона України «Про службу безпеки суб'єктів господарювання та інших юридичних осіб». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://scorpion.sumy.ua/ en/laws/18-laws-4.html.

Довбня С.Б. д. е. н., професор,
завідувачка кафедри економіки
та підприємництва ім. Т.Г. Беня,
Душина А.В. студентка
Національна металургійна академія України
sdov@ua.fm

ОБГРУНТУВАННЯ СТРУКТУРИ ПЕРСПЕКТИВИ «ФІНАНСИ» У ЗБАЛАНСОВАНІЙ СИСТЕМІ ПОКАЗНИКІВ

Збалансовану систему показників (BSC - ***Balanced Score-card***) **– використовують як інструмент** управління, який комплексно оцінює ефективність функціонування підприємства, забезпечує декомпозицію та реалізацію його стратегії. У традиційному форматі, запропонованому її розробниками Р. Капланом і Д. Нортоном модель BSC включає чотири основні перспективи: «Фінанси», «Клієнти», «Внутрішні бізнес-процеси», «Навчання та розвиток» [1], узагальнена характеристика яких [2]. наведена в табл.

Таблиця 1 - Традиційна структура системи збалансованих показників

Характеристика перспективи	Основні завдання
Перспектива «Фінанси»	
Передбачає встановлення взаємозв'язку між стратегією розвитку підприємства і фінансовими цілями, які є своєрідними орієнтирами при визначенні завдань і параметрів інших складових Характеризує фінансові результати, що досягнуті підприємством шляхом задоволення потреб клієнтів.	• зростання доходів та прибутку, що є втіленням стратегії господарюючого суб'єкта на продовження функціонування бізнесу • підвищення ефективності діяльності • підвищення (підтримка) фінансової стійкості підприємства • оптимізація витрат
Перспектива «Клієнти»	
Містить характеристику основних клієнтів, способів задоволення підприємством їх потреб, ступені лояльності та задоволеності клієнтів. Визначає цільові сегменти споживчого ринку та цільову групу клієнтів.	• залучення нових клієнтів за рахунок інтенсифікації маркетингової діяльності • активізація клієнтів завдяки пропозиціям отримання супутніх сервісних послуг • зміцнення ринкових позицій за рахунок диверсифікації та розширення ринків збуту • розширення асортименту та поліпшення якості
Перспектива «Внутрішні бізнес-процеси»	
Визначає види діяльності, найбільш важливі для досягнення цілей споживачів і акціонерів. Характеризує бізнес-процеси підприємства, ефективність їх організації, можливість забезпечення потреб клієнтів та інтересів акціонерів. Визначає в яких ключових процесах підприємство повинно підвищити ефективність, досягти досконалості.	• підвищення ефективності операційних процесів • удосконалення логістики • впровадження інноваційних продуктів • використання техногенної сировини та утилізація відходів • підвищення технічного рівня виробництва і збільшення виробничої потужності за рахунок впровадження інноваційних технологій і нової

Характеристика перспективи	Основні завдання
	техніки в цілому
Перспектива «Навчання і розвиток»	
Формує на підприємстві відповідне кадрове забезпечення. Характеризує міру відповідності існуючої кваліфікації працівників поставленим цілям, здатність забезпечувати стійкі результати діяльності в майбутньому	• забезпечення підприємства трудовими ресурсами відповідної кваліфікації • створення ефективної системи мотивації на підприємстві, яка буде трансформувати зусилля працівників в матеріальну винагороду • безперервне підвищення кваліфікації співробітників підприємства у відповідності до поставлених цілей та завдань

Одним з найважливіших елементів ЗСП, на нашу думку, є перспектива «Фінанси» . Як правило, основним завданням у рамках фінансової складової є збільшення рентабельності продукції, рентабельності власного капіталу, чистого грошового потоку та чистого прибутку. Фінансові цілі мають тісний взаємозв’язок із цілями в галузі маркетингу, внутрішніх процесів і розвитку персоналу. Фінансову складову слід розглядати у 4 представлених нижче напрямках.

1. Платоспроможність - це здатність підприємства своєчасно і в повному обсязі виконувати свої фінансові зобов’язання перед кредиторами. Для оцінки поточної та перспективної платоспроможності слід використовувати наступні коефіцієнти:

- коефіцієнт швидкої ліквідності – характеризує можливість погашення поточних зобов'язань без урахування найменш ліквідної їхньої частини - матеріальних запасів. Цей коефіцієнт розраховується за формулою:

$$K_{ШЛ} = \frac{ГК + ДЗ + КЦП + КФІ}{ПЗ} \quad (1)$$

де, ГК – грошові кошти
ДЗ – дебіторська заборгованість
КЦБ – короткострокові цінні папери
КФІ – короткотермінові фінансові інвестиції
ПЗ – поточні зобовязання

- коефіцієнт Бівера – характеризує можливості виконання підприємством довгострокових фінансових зобов’язань. Якщо протягом певного періоду (1,5-2 роки) коефіцієнт Бівера не перевищує 0,2, то це свідчить про формування незадовільної структури балансу, а, звідки, і небезпеку банкрутства. Цей коефіцієнт розраховується за формулою:

$$K_б = \frac{ЧП + А}{ДЗ + ПЗ} \quad (2)$$

де, ЧП – чистий прибуток
А – амортизація
ДЗ – довгострокові зобов’язання
ПЗ – поточні зобов’язання

2. Фінансова незалежність - це фінансовий стан, при якому підприємство здатне забезпечити свій розвиток та відповісти на вимоги зовнішнього середовища. За умов фінансової незалежності підприємство має безперервний процес фінансово-господарської діяльності, вільно маневрує грошовими коштами, оновлює та розширює виробництво. Для оцінки платоспроможності слід використовувати наступні коефіцієнти:

- коефіцієнт автономії – показує яка частина активів сформована за рахунок власних коштів підприємства. Він розраховується за формулою:

$$К_А = \frac{ВК}{К} \quad (3)$$

де, ВК – власний капітал

К – загальний капітал підприємства

- коефіцієнт маневреності – характеризує здатність підприємства підтримувати рівень власного капіталу й поповнювати оборотні кошти за рахунок власних коштів. Він розраховується за формулою:

$$К_М = \frac{ВОА}{ВК} \quad (4)$$

де, ВК – власний капітал

ВОА – власні оборотні активи

3. Результативність – це комплексна оцінка ефективності, конкурентоспроможності та стійкості економічного та фінансового розвитку господарюючих суб'єктів. Для оцінки результативності слід використовувати показники рентабельності, зокрема рентабельність операційної діяльності, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу і т. ін.

4. Ефективність використання грошових потоків, що характеризує їх збалансованість, ліквідність та ефективність чистого грошового потоку [3].

Список використаної літератури

1. Довбня С.Б., Пономаренко Р.В., Чабанець Т.М. Формування та декомпозиція операційної стратегії промислового підприємства /С.Б. Довбня, Р.В. Пономаренко, Т.М. Чабанець Т.М // Сучасні тенденції функціонування та розвитку підприємств: загрози і виклики: колективна монографія. – Дніпро.: ЛІРА, 2016. – С. 150-158.

2. Каплан Роберт С. Сбалансироваая система показателей. От стратегии к действию/ Каплан Роберт С., НортонДейл П. // Пер .с англ.- М.:ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003-304с.

3. Бланк І. О., Ситник Г. В. Управління фінансами підприємств: Підручник .– К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 780 с.

Довыденко О.Г., м.э.н,
ст. преподаватель кафедры экономики и управления
Могилевский государственный университет имени А.А. Кулешова
3385258@gmail.com

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ АПК В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Формирование и развитие агропромышленного комплекса в условиях рыночной экономики имеет ряд определенных особенностей и определенную специфику. Аграрный сектор экономики характеризуется низкой эластичностью спроса по цене, сезонными колебаниями объемов производства, который обеспечивает диспаритет цен на продукцию АПК, а также зависимость от природно-климатических условий. Все эти факторы обеспечивают относительно низкую доходность отрасли.

Развитие экономики регионов Республики Беларусь на инновационной основе обусловили необходимость поиска современных методов управления ресурсным обеспечением агропромышленного производства, от эффективности функционирования которого зависит решение таких важных социально-экономических задач как обеспечение внутренней продовольственной безопасности и реализация политики импортозамещения.

На современном этапе в экономике Республики Беларусь существует ряд проблем, связанных с сокращением производственно-технического потенциала отрасли, сложным финансовым положением, низкой инвестиционной привлекательностью. В условиях дефицита ресурсов особо обостряется значимость повышения эффективности их использования, которая, выступает в качестве основного направления устойчивого развития аграрной отрасли.

В свою очередь внедрение инновационных технологий производства и управления отраслью, обеспечивающих конкурентоспособность продукции на внешнем и внутреннем рынках, может способствовать повышению инвестиционной привлекательности и способствовать росту экономики регионов.

Указанные обстоятельства подтверждают необходимость создания теоретико-методологического базиса управления развитием ресурсного потенциала регионального агропромышленного комплекса [1].

Тандем уровня развития ресурсного потенциала и эффективной региональной аграрной политики во многом определяют стратегические цели будущего регионального развития. Несомненным является то, что на современном этапе возрастает значимость ресурсного потенциала АПК. Так доля аграрного сектора в ВВП страны в 2019 году составила 6,8%, здесь формируется примерно половина розничного рынка, расходы на продовольствие составляют примерно третью часть, обеспечивая социальную и продовольственную безопасность страны.

Являясь сложной разнородной системой, агропромышленный комплекс включает в себя большое количество элементов. При проведении аграрной политики можно выделить тактические и стратегические цели.

К тактическим целям развития можно отнести: сглаживание сезонных колебаний цен на продукцию; обеспечение конкурентоспособности агропромышленной продукции на мировом рынке; реализация политики импортозамещения, а также обеспечение продовольственной безопасности страны.

В качестве стратегических целей можно выделить устойчивое развитие ресурсного потенциала и формирование эффективной системы агропромышленного производства, которая будет способна обеспечить страну продовольствием, а производство сырьем в необходимом объеме [2].

В качестве принципов создания и реализации аграрной политики можно выделить следующие:

- принцип научной обоснованности, предполагающий, что в основе концепции аграрной политики лежат научно обоснованные тактические и стратегические цели развития отрасли, статистическая оценка результатов существующего ресурсного потенциала, прогнозные направления развития, а также формы, методы и механизмы управления ресурсным потенциалом, способствующим достижению стратегических и тактических целей;
- принцип целевой ориентированности, который предполагает, что достижение равновесия между интересами общества, субъектами аграрных отношений и государства должно обеспечиваться системой стратегических и тактических целей;
- принцип индикативности, предполагающий, что участие в программах государственного развития, носит добровольный характер, для товаропроизводителей, в той мере, в которой не противоречат интересам общества.
- принцип унифицированности, который предполагает равные права для всех участников аграрных отношений;

- принцип преемственности отрасли;
- принцип законодательного обеспечения.

Среди причин относительно медленного развития аграрной отрасли можно выделить: низкое обновление основных производственных фондов, слабую инвестиционную привлекательность и как следствие слабый приток частного капитала, недостаточность обеспечения трудовыми ресурсами, слабое развитие инфраструктуры [3].

Все эти выше перечисленные проблемы могут быть решены только при условии слаженной работы на всех уровнях хозяйствования, причем должен быть задействован государственный, конкурентно – рыночный и внутрихозяйственный механизм.

Список использованных источников

1. Довыденко, О. Г., Довыденко, И.И. Аспекты управления развитием ресурсного потенциала регионального агропромышленного комплекса /О. Г. Довыденко, И. И. Довыденко / Государство и право: актуальные проблемы формирования правового сознания : сборник статей III Международной научно – практической конференции, 10 декабря 2019 г., Могилев / под ред. Н.В. Пантелеевой. – Могилев : МГУ имени А. А. Кулешова, 2020. -С. 321 – 324.

2. Золотарева, И.А. Роль государственной поддержки развития ресурсного потенциала в оздоровлении экономики сельхозпредприятий / И.А. Золотарева // Экономика и политика. – 2009. - №5. – С20

3. Кундиус В.А. Экономика агропромышленного комплекса: учебное пособие / В.А. Кундиус. – М.: КНОРУС, 2013. – С 141.

Душина Л.М., к.т.н., доцент
доцент кафедри економіки підприємства
Овсянников В.В.
студент гр. ЕП01-17
Національна металургійна академія
Ljusta@i.ua

МОДЕРНІЗАЦІЯ КОКСОХІМІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Важливою галуззю української економіки є промисловість. Всебічний аналіз її сучасного стану свідчить, що вже багато років галузь знаходиться у тяжкому економічному стані і економічна та політична криза загострила та ускладнила ситуацію. Має місце невідповідність технічного рівня виробництва і конкурентоспроможності продукції, що реалізується, потребам та вимогам її споживачів, а також цілям і завданням високоефективного розвитку. Це та зростаючий рівень конкуренції і технологічні переваги окремих країн, що обрали інноваційний шлях розвитку, обумовлюють необхідність модернізації української промисловості та економіки в цілому.

Теоретико-методологічним аспектам модернізації економіки та проблемам підвищення рівня технологічного укладу економіки присвячені праці як зарубіжних вчених, таких як І. Ансофф, С. Гурієв, Дж. М. Кларк, Дж. Коммонс, М. Портер, В.М. Палтерович, М. Ремізов, Й. Шумпетер, так і українських, серед яких К.О. Бужимська, В.М. Геєць, В.П. Семиноженко Л.І. Федулова та інші. В них розглядаються проблеми модернізації підприємств, стратегічного управління інноваційним розвитком підприємств.

На підставі аналізу літературних джерел можна виділити наступні риси процесів модернізації [1,2]:

- цілеспрямований, системний, сталий, ефективний процес розвитку підприємства;
- вдосконалення, виробничого процесу, матеріально-технічної бази тощо;
- впровадження технологій виробництва інноваційної продукції чи оновлення

технології на інноваційних засадах;

- періодичність проведення, переважно у коротко- та середньостроковому періоді.

Проте вирішити проблему технічного і технологічного оновлення української промисловості поки що не вдається, оскільки організаційно-економічні умови, які б забезпечили можливість системних ефективних модернізаційних перетворень в Україні не відтворені.

Крім того, ця проблема поглиблюється значною обмеженістю фінансових ресурсів, відсутністю нових ринкових механізмів управління процесами реконструкції і технічного переозброєння, які дозволять здійснити реалізацію інвестиційних і технічних проектів. Таким чином, актуальним є обґрунтування механізму вибору варіантів модернізації в рамках розробки стратегії технічного розвитку промислових підприємств.

При розробці варіантів модернізації повинні бути враховані наступні принципи: цільова спрямованість, комплексність, пропорційність, гнучкість, збалансованість, варіація ресурсного використання, узгодженість реалізації за термінами. Стратегічні принципи розвитку технологічного комплексу не повинні передбачати відмову від використання існуючого профілю виробництва. Але необхідно розглядати їх не в якості обмежуючого фактору, який визначає спеціалізацію підприємства, а як потенціал для розвитку нових стратегічних напрямків на основі максимально можливої технологічної спадкоємності.

На підприємствах коксохімічної галузі модернізаційні процеси провадяться за декількома напрямами.

По перше, за останні роки особлива увага приділяється розробці безперервних методів отримання коксу. Запропоновані в цей час процеси можна розділити на дві групи: безперервне коксування вугілля без брикетування і отримання формованого коксу з брикетів. Технологія шарового коксування вугілля в печах камерного типу з уловлюванням хімічних продуктів досягла граничного рівня технічного прогресу. Створені високопродуктивні комплекси по виробництву коксу і переробці коксового газу.

По друге, технологія коксування в періодично діючих камерних печах повністю вирішає задачу отримання високоякісного коксу при одночасному значному розширенні сировинної бази за рахунок використання великих запасів слабоспікливого і неспікливого вугілля, а також при забезпеченні високої продуктивності праці і мінімальній його шкідливості та високих техніко-економічних показниках.

Серед шляхів вирішення цієї проблеми є ряд технічних прийомів і заходів, основними з яких є раціональне складання шихт, оптимальний ступінь і характер подрібнення вугілля, збільшення щільності завантаження, попередня сушка і нагрівання вугілля перед коксуванням і ін.

Джерелом для фінансування заходів щодо впровадження нововведень є власні кошти коксохімічних підприємств. Обсяги витрат на модернізацію наведено в таблиці.

Таблиця - Витрати на модернізацію підприємств по УНВА «Укркокс»

Підприємства	2015 рік			2016 рік		
	Сума інвести-цій	Витрати на модерні-зацію	Частка, %	Сума інвести-цій	Витрати на модер-нізацію	Частка, %
УНВА "Укркокс", в т.ч.	328885	36141	11,0	456259	106988	23,4
по Дніпропетровській області	**69779**	**10921**	15,7	**71576**	**13823**	19,3
ПАТ «ЄВРАЗ ЮЖКОКС»	30662	6758	22,0	20133	2006	10,0
ПАТ «Евраз Дніпродзержинський КХЗ»	39117	4163	10,6	51443	11817	23,0
по Запорізькій області	**81360**	**13839**	17,0	**182660**	**70253**	38,5
ПАТ «Запоріжкокс»	81360	13839	17,0	182660	70253	38,5
по Донецькій області	**169923**	**10300**	6,1	**192841**	**22657**	11,7

Підприємства	2015 рік			2016 рік		
	Сума інвести-цій	Витрати на модерні-зацію	Частка, %	Сума інвести-цій	Витрати на модер-нізацію	Частка, %
ПАТ «Авдіївський КХЗ»	122002	9890	8,1	139386	21600	15,5
ПАТ «Донецьккокс»	1209	0	0,0	0	0	0,0
ПАТ «Єнакіївський КХП»	2246	208	9,3	2308	0	0,0
ПАТ «Макіївський КХЗ»	1770	0	0,0	1714	0	0,0
ПАТ «Макіївкокс»	33822		0,0	36693	0	0,0
НВО «Інкор і Ко»	8874	202	2,3	12740	1057	8,3
по Луганській області	**1086**	**1081**	99,5	**521**	**255**	48,9
КХВ ПАТ "АМК"	1086	1081	99,5	521	255	48,9
по Харківській області	**6737**	**0**	0,0	**8661**	**0**	0,0
ПАТ "Харківський коксовий завод"	6737	0	0,0	8661	0	0,0

Список використаної літератури

1. Петрович Й.М. Модернізація промислових підприємств як передумова їх ефективного розвитку / Й. М. Петрович // Сучасні проблеми економіки і менеджменту : тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 45-річчю Інституту економіки і менеджменту та 20-річчю Інституту післядипломної освіти Національного університету «Львівська політехніка» (м. Львів, 10–12 листопада 2011 р.). – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2011. – С. 249–250.

2. Салун М. М. Фактори модернізації ресурсного потенціалу промислового підприємства / М. М. Салун // Інноваційна економіка. – 2012. – № 4 (30). – С. 49–51.

Єльцова Ю.Ю., магістр кафедри «Облік та оподаткування»
Трусова Н.В., д.е.н., професор кафедри «Фінанси, банківська справа та страхування»
Таврійський Державний Агротехнологічний Університет імені Дмитра Моторного
eltsovajulia1999@gmail.com

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Реалії сучасного економічного стану переконують, що більшість вітчизняних підприємств знаходяться на межі кризового стану: фінансові показники досягли критичного рівня; зростає кредиторська заборгованість; втрачаються конкурентні позиції, що загрожує їх фінансово-економічній безпеці. Фактично, у сучасних умовах функціонування будь-яке підприємство може зазнати кризового стану. Виведення підприємства з такої ситуації має бути належним чином організованим, а не відбуватись хаотично та безсистемно. Для ефективного подолання кризи на підприємстві мають розроблятись такі основні моменти як антикризова програма та план антикризових заходів. У зв’язку з цим, особливої актуальності набуває формування теоретичного та методичного підґрунтя щодо розробки антикризової програми підприємств, яке передбачає опрацювання методів запобігання розвитку кризових процесів, дієве їх подолання та згладжування негативних наслідків.

У 2018 році частка підприємств які одержали позитивний чистий прибуток склала 65%, аналогічний показник за січень-вересень 2019 року склав 55,1%. Тобто, майже половина підприємств в нашій країні є збитковими [2]. Тому на сучасному етапі розвитку національної економіки є необхідність у розробці антикризових моделей управління

підприємством, що допоможе максимально скоротити можливість виникнення всіх негативних наслідків криз.

Таким чином, шляхом впровадження антикризових заходів підприємства зміцнюють власну фінансово-економічну безпеку. Фінансово-економічна безпека – це стан захищеності підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз, при якому ефективно використовуються його корпоративні ресурси та постійно забезпечується досягнення найкращих значень фінансово-економічних показників [1].

Необхідність постійного дотримання фінансової безпеки зумовлюється важливим для кожного суб’єкта господарювання завданням забезпечення стабільності функціонування та досягнення головних цілей своєї діяльності. Рівень фінансової безпеки підприємства залежить від того, наскільки ефективне його керівництво і буде спроможним уникнути можливі загрози та ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовищ.

Тому важливо зауважити, що джерелами негативних впливів на фінансову безпеку суб’єктів господарювання можуть бути причини, подані на рис.1.

Термін «антикризова діяльність» виник порівняно недавно. Швидкі зміни ділового середовища, пов'язані з розвитком конкуренції, глобалізацією бізнесу, новими технологіями та іншими факторами економіки призводять до виникнення в будь-якій організації різного роду кризових явищ. У сучасних умовах вирішується проблема розвитку підприємства, яка спрямована на запобігання та подолання економічної кризи. Кризовий стан проявляється в зниженні фінансових результатів діяльності підприємств, що актуалізує питання розгляду антикризової діяльності.

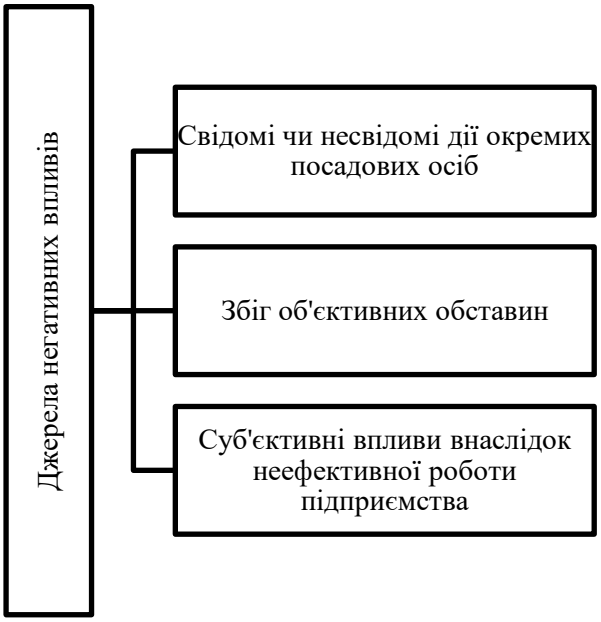


Рисунок 1. Джерела негативних впливів на фінансову безпеку суб’єктів господарювання

Зміст терміну «антикризове управління» науковці трактують по різному Більшість акцентують увагу не на подоланні кризи, а на заходи щодо її недопущення та механізм банкрутства. Крім того різняться змістовністю підходи до визначення дефініції:

1) управління фірмою в умовах загальної кризи економіки;

2) управління фірмою, перед банкрутством;

3) антикризове управління пов'язується з діяльністю антикризових керуючих в рамках судових процедур банкрутства;

Згідно тлумачення терміну В.К. Іващуком – антикризове управління – це самостійний вид професійної діяльності, спрямований на запобігання кризовим явищам та подолання їх у

діяльності підприємства на підставі раціонального використання наявних ресурсів і потенціалу виживання, мінімізації матеріальних та фінансових витрат шляхом застосування відповідних втрат, принципів та методів роботи» [3].

Отже, фінансова безпека є універсальною категорією, що характеризує захищеність суб'єктів соціально-економічних відносин на всіх рівнях, починаючи з держави і закінчуючи кожним її громадянином. Фінансова безпека підприємства відображає захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також спроможність швидко усунути різноманітні загрози або пристосуватися до існуючих умов, що не позначаються негативно на його діяльності.

Список використаних літературних джерел:

1. Барановський О. І. Основи фінансової безпеки / О. І. Барановський // Финансовые услуги. – 1998. – № 1. – С. 16–19.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
3. Іващук В.К. Стратегії антикризового управління / В.К. Іващук, О.В. Нужна // Економіка &держава. – 2009. – №11. – с. 34-36.

Жидовська Н.М., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку та оподаткування
Львівський національний аграрний університет
znatalka_2909@ukr.net
Галац В.О., здобувач другого рівня вищої освіти
спеціальності «Облік і оподаткування»
Львівський національний аграрний університет

MONOBANK ЯК ПЕРСПЕКТИВНА ІННОВАЦІЯ НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Сьогодні банки виходять за рамки фінансового сектору і перестають бути лише банками у традиційному розумінні. Якщо раніше, тільки за рахунок вдосконалення стандартних моделей обслуговування клієнтів банки отримували прибуток, то тепер зазнають змін саме моделі взаємодії банків з клієнтами. Тому з'явилася потреба у нових інноваційних типах – необанках.

Необанк – це модернізований та постійно оновлюваний банкінг з розвиненою сучасною функціональністю, формами зв'язку та передачі даних, включаючи Інтернет (веб-сайти, офіси) та мобільний банк (програми, повідомлення).

Можливість появи таких банків в країні обумовлена рівнем її економічного і технологічного розвитку, наявністю прийнятої законодавчої бази і зрілої банківської сфери. Саме в таких умовах з’являється можливість просувати і експериментувати з різноманітними видами банківських послуг. Термін «необанк» є не єдиним, їх називають по-різному: «мобільний банк», «віртуальний банк», «інтернет-банк», «цифровий банк», «банкчеленджер». [3]

Популярність появи необанків пов’язана з їх особливістю, оскільки окрім традиційних банківських послуг вони прагнуть використовувати й новітні інструменти. Так основними перевагами віртуальних банків над традиційними є [1]:

- оптимальна система, що дозволяє спростити процедуру реалізації фінансових послуг і залучити нові інструменти (краудфандінгові платформи, фінансові роботи консультанти, криптовалюта тощо);
- вищі процентні ставки, більш низький рівень комісій (або взагалі їх відсутність);
- сучасний інтерфейс для клієнтів, зручний та зрозумілий формат інтернет банкінгу;

- високий рівень обслуговування та підтримки користувачів банківських послуг;
- можливість швидкої оплати рахунків і встановлення, за бажанням клієнта, тижневих лімітів витрат за картами;
- можливість перегляду інформації по своїх рахунках і транзакціях з мобільного телефону в режимі реального часу, а також блокування своєї карти в один клік через додаток, який доступний безкоштовно для Android та iOS;
- відсутність паперового документообігу;
- здійснення верифікації документів в on-line режимі;
- можливість зняття та внесення готівки в будь-якому банкоматі, який приймає Visa або Master Card по всьому світу без комісій тощо.

Іншими словами, звільнившись від застарілої IT-інфраструктури необанки отримають більші можливості створювати сучасні банківські продукти. Попри це, необанки постійно працюють над розширенням та вдосконаленням свого продуктового ряду, враховуючи потреби своїх користувачів в режимі 24/7.

Найбільш популярними необанками у світі є: Рокербанк, Monzo Bank, Revolut, Atom Bank, Number 26, Nemea, Fidor Bank, Saxo Bank, Sberbank Direct і TVB Direct, Neat, Mondo, Solaris Bank.

Першим, і на сьогоднішній день, поки що єдиним цифровим банком в Україні є Monobank, який був створений в 2017 році. Для його роботи використовується банківська ліцензія Універсал Банку, що входить до групи ТАС і належить українському бізнесмену Сергію Тігіпку. Продукт передбачає обслуговування клієнтів без відділень, майже всі послуги надаються за допомогою мобільного додатку. Для окремих операцій, таких як внесення чи отримання готівки в іноземній валюті, обслуговування клієнтів здійснюється виключно через каси Універсал Банку чи банків-партнерів. [4]

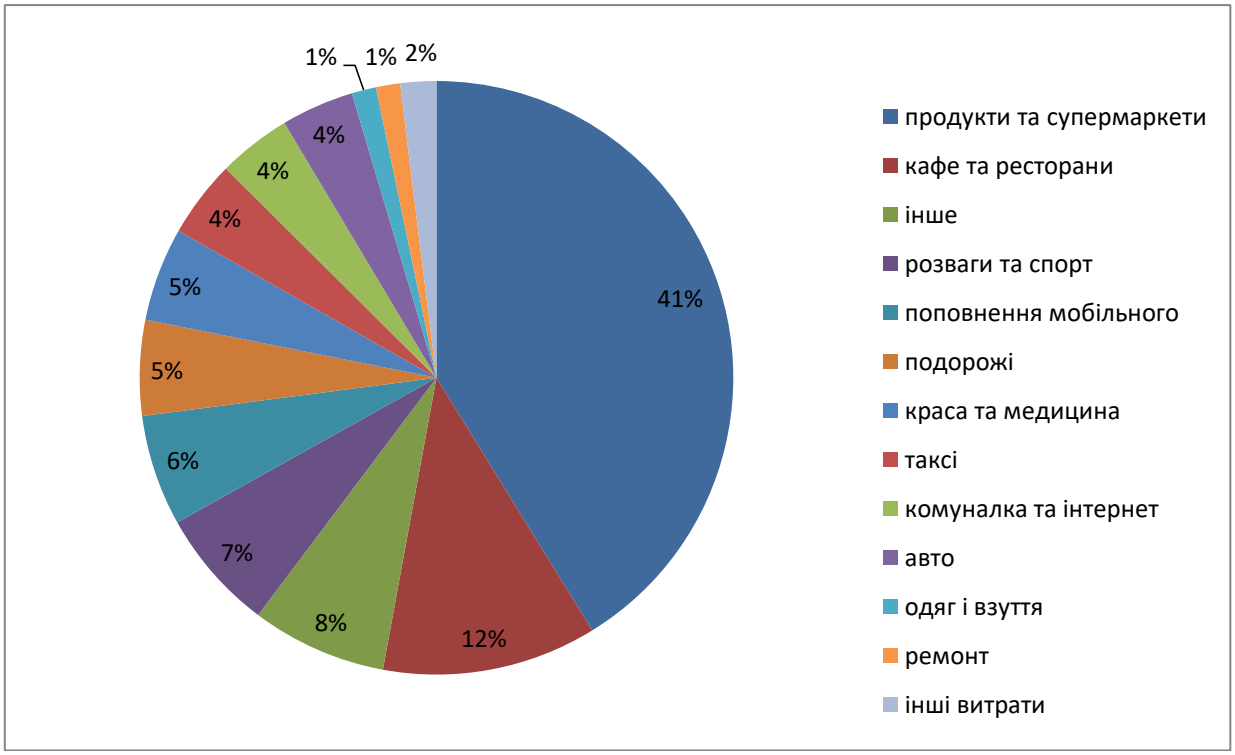


Рисунок - Кількість здійснених покупок клієнтами Monobank за категоріями, листопад 2020 р. [5]

Стати клієнтами українського необанку можуть власники пристроїв Apple на iOS 10 і Android версії 4.4, які досягли 16 річного віку та мають український РНОКПП. Відповіді на запитання клієнтів та технічна підтримка надаються у месенджерах (Viber, Facebook або Telegram). Однією з особливостей продукту є повернення частини від покупок — кешбек.

Головними перевагами Monobank є простота і зручність використання рахунку – те, що у світовій практиці називається UX (User Experience). В нашому технологічному суспільстві, обділеному вільним часом, тільки один цей фактор може зіграти вирішальну роль в популярності продукту. [2]

Щодо базових показників діяльності, то станом на листопад 2020 року Monobank налічує 2,9 млн клієнтів з активними гривневими рахунками, загальна кількість купівель у торгово-роздрібних мережах та інтернеті становить 1 млрд на суму 440 мільярдів гривень, сума накопиченого кешбека усіма клієнтами – 1,3 мільярди гривень.

Яка саме кількість покупок в процентному вираженні та в яких категоріях, здійснена клієнтами Monobank станом на листопад 2020 року, подано на рисунку.

Топ 5 продавців за кількістю покупок в розрізі категорій станом на листопад 2020 року подана в таблиці. [5]

Таблиця - Топ 5 продавців за кількістю покупок

Категорія	*Назва продавця*	*Кількість*
Продукти та супермаркети	АТБ	53 558 966
	Сільпо	38 435 700
	Фора	10 452 286
	VARUS	8 827 648
	NOVUS	8 165 515
Кафе та ресторани	McDonalds	12 430 798
	Пузата Хата	2 172 459
	Aroma Kava	1 946 137
	KFC	1 317 595
	Lvivcroissants	807 279
Інше	Нова пошта	8 844 288
	Google	7 930 211
	portmone.com.ua	2 618 171
	Ali_express	2 552 289
	Facebook	2 253 832
Розваги та спорт	Apple	5 075 210
	Google	1 127 314
	Steam	880 417
	Playstation	452 688
	Wayforpay	412 960
Поповнення мобільного	Київстар	21 447 228
	Vodafone	15 239 240
	Lifecell	10 463 628
	Інтертелеком	254 944
	Lyca	58 160

В результаті проведеного дослідження можна дійти висновку, що поява необанків як нового виду банків, пов’язана із значним розвитком Інтернет-технологій та появою нового покоління клієнтів, що активно використовують смартфони у щоденному житті та при управлінні фінансами. Необанки швидко захопили вагому частку на ринку банківських

послуг, оскільки пропонують своїм клієнтам значні переваги в порівнянні з традиційними банками. Тому подальший розвиток необанків є перспективною інновацією у сфері банківського обслуговування в Україні.

Список використаної літератури

1.Житар М.О., Зелінська В.С. Необанкінг: зарубіжний досвід та українська перспектива. URL: http://oaji.net/articles/2020/9280-1595848203.pdf

2.Стечишин Т.Б. Необанки: особливості організації та перспективи розвитку в Україні. Розвиток банківських послуг та інновацій в цифровій економіці: матеріали наук.-практ. інтерн. конф. студ. аспір. і молод. вчених. Київ: КНЕУ. 2019 р. С. 147-150.

3.Петренко І.П. Світові тенденції розвитку необанків. Майбутнє банкінгу: сучасні виклики та перспективи розвитку : збірник матеріалів II Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 15 черв. 2017 р., м. Київ : КНЕУ, 2017. С. 35–38.

4.https://uk.wikipedia.org/wiki/Monobank

5.https://www.monobank.com.ua/dashboard

Жуковська В. М., *д.е.н., професор*
Грудняк О. В*., магістр*
Київський національний торговельно-економічний університет
valentyna2015@ukr.net

РОЗРОБКА КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

У науковій літературі розроблено багато інтегральних підходів до вирішення важливих проблем управління. Однією з таких проблем є – стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства. Конкурентна стратегія підприємства – це невід'ємна частина загального управління будь-яким підприємством, що прагне вижити і виконати свою місію. Питання процесу формування і реалізації конкурентних стратегій організації досить широко висвітлені в працях таких науковців, як І. Ансофф, Ю. Іванова, І. Булах, І. Благун, М. Портер, Г. П'ятницької, А. Томпсон, І. Яціва та ін. Стратегія конкурентоздатності для підприємства являє собою прагнення підприємства зайняти вагому ринкову позицію в галузі. В сучасних умовах високої конкуренції підходи щодо розробки та впровадження конкурентної стратегії, розглядається кожним підприємством та адаптує свої плани з урахуванням різних факторів впливу.

Нині, в умовах глобалізацій них викликів та пандемії, успіх розроблення і реалізації стратегії залежить від багатоаспектного аналізу структурних елементів бізнес моделі компанії. Світові лідери при розробці конкурентної стратегії перш за все аналізують:

- ключові партнери (партнерство):
- ключові види діяльності і ключові ресурси;
- ціннісна пропозиція для клієнтів;
- взаємовідносини з клієнтами і канали збуту (показники росту, метрики споживчої цінності, хто рекомендуватиме компанію та аналіз за визначеними показниками);
- сегменти споживачів у країнах, містах, мережах;
- структура витрат;
- потоки і види майбутніх доходів компанії [2].

Визначення позиції підприємства в конкурентному середовищі є завданням, яке має не лише методичне розв'язання в теорії, але й застосовується на практиці. Суть методичних підходів полягає у зіставленні сильних та слабких сторін підприємства та порівняння свого продукту з аналогічним продуктом конкурентів. Для таких досліджень використовують різні статистичні методи, які допомагають оцінити позицію підприємства. Етапність розробки конкурентної стратегії підприємства базується на системному підході, де на першому етапі

визначаються фундаментальні цілі конкурентної стратегії на коротко-, середньо-, і довгострокову перспективу. Наступним кроком є аналіз зовнішнього оточення підприємства, поточних і майбутніх погроз, або сприятливих можливостей, що можуть впливати на досягнення поставлених цілей. Важливим етапом також є дослідження внутрішніх змін організації, які можуть розглядатися як її сильні або слабкі сторони, необхідно оцінити їх важливість і відмітити які з них можуть стати основою конкурентних переваг. Далі підприємству необхідно визначити мету та встановити завдання, на основі аналізу конкурентного середовища, його головних загроз та можливостей та перспектив розвитку.

Для ухвалення конкурентної стратегії підприємство також має розглянути усі альтернативні варіанти та обрати стратегію, яка найбільше відповідатиме стратегічним, фінансовим цілям підприємства та його обмеженням. Показником потенційних переваг організації вважається частку ринку, яка їй належить [1,3]. Наступним кроком є планування реалізації обраної стратегії. Підприємству необхідно розробити детальний план втілення у реальність обраної конкурентної стратегії з визначеними термінами поетапної реалізації та очікуваних результатів.

Завершальним етапом є реалізація усіх стратегічних рішень, на даному етапі дуже важливо, щоб усі стратегічні рішення були доведені до конкретних виконавців у вигляді затверджених планів, наказів, розпоряджень та інших організаційних документів.

Невід'ємним елементом побудови конкурентної стратегії підприємства є оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства. Оскільки, лише кількісна оцінка дає змогу виміряти рівень конкурентоспроможності та керувати ним. Кожне підприємство визначає свою конкурентну позицію самостійно, оскільки на різних етапах діяльності та економічного розвитку оцінка конкурентоспроможності є дуже складним та багатогранним процесом. Тому що необхідно оцінити комплекс показників, що характеризує всі напрямки діяльності підприємства. У сучасних умовах розвитку економіки, розробка конкурентної стратегії для підприємства та його продукції, галузі є також важливим показником і для країни та її подальших економічних перспектив.

Важливу роль у розробці конкурентної стратегії підприємства відіграє також інформація. Вона розширює можливості маркетингових інструментів та забезпечує активний зворотній зв'язок із споживачами продукції. Це допомагає підприємству адаптуватися до змін та своєчасно приймати правильні рішення при реалізації конкурентної стратегії. Під час розробки конкурентної стратегії підприємство повинно чітко виділяти вже існуючі конкурентні переваги свого товару та переваги конкурентів у цій галузі та запропонувати нові, інноваційні ідеї, з якими воно зможе вийти на ринок.

В сучасних ринкових умовах, конкурентна боротьба фактично перетворилась на змагання стратегій, на майже усіх рівнях господарювання, а реалізація конкурентних стратегій є провідною характеристикою конкурентоздатності підприємств. Метою конкурентної стратегії підприємства є забезпечення такого положення на ринку, яке дозволить компанії отримувати прибуток на довгостроковій основі та допоможе досягнути стійкої і вигідної позиції, що дозволить протистояти натиску конкурентів. Досвід компаній свідчить, що жодна із конкурентних стратегій не веде до показників ефективної роботи, успіх приходить лише тоді, коли стратегія підприємства є новаторською, відмінною від стратегії конкурентів. І лише тоді, коли підприємство буде послідовно докладати зусилля для втілення цієї стратегії, намагаючись уникати невиправданих ризиків та помилок при реалізації свого плану воно зможе досягти ефективних показників в своїй діяльності та зайняти першість серед конкурентів.

Список використаної літератури

1. Благун І.С., Гринів Л.В. Концептуальні засади формування конкурентної стратегії підприємства // Регіональна бізнес-економіка та управління. – 2007. – №3(15). – С. 3–11.
2. Жуковська В. М.Соціальні домінанти управління розвитком підприємства торгівлі / В. М. Жуковська // Проблеми економіки. - 2018. - № 2. - С. 199-205.

3. Іванов Ю.Б. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства : Монографія / Ю.Б. Іванов та ін.; За заг. ред. Ю.Б. Іванова ; ХНЕУ. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006 – 383 с.

Заїць Д. В., студентка
студентка факультету фінансів та обліку,
кандидат економічних наук, ст. викладач, Міняйло В. П.
Київський національний торговельно-економічний університет
zaetsdarina@gmail.com

ФІНАНСОВИЙ ПЛАН ПІДПРИЄМСТВ

Для ефективного функціонування підприємства, прогнозу його діяльності, кожному суб'єкту господарювання необхідно складати фінансовий план. У глобальному сенсі фінансовий план - це план розвитку та зміни фінансових показників для забезпечення фінансової стійкості і платоспроможності компанії. Якщо конкретизувати, то план містить найбільш оптимальне співвідношення розрахункових та натуральних показників, за допомогою яких буде досягнута максимальна ефективність від всіх видів діяльності компанії. Коли ми говоримо про забезпечення життєздатності бізнесу, то маємо на увазі не тільки операційну діяльність, а й інвестиційну, а також фінансову.

Основна мета фінансового планування - забезпечити фінансові можливості і ефективну роботу компанії, відповідно до обраної стратегії розвитку. Якщо більш детально, то це: планування грошових потоків від всіх видів діяльності для контролю касових розривів; оцінка ефективності використання внутрішніх резервів підприємства; віддача і вибір найбільш вигідного варіанту для капіталовкладень.

Фінансовий план умовно складається з двох частин. Перша — формування чистого прибутку, у цій частині відображаються фінансові результати різних видів діяльності, статті витрат та чистий прибуток. Фактично це прогнозування звіту про фінансові результати на наступний рік. Зазвичай до фінансового плану обов'язково додається пояснювальна записка та розшифровки окремих статей, там наводиться інформація про натуральні показники та деталізація усіх статей витрат. Друга — джерела формування, надходження коштів та напрямки їх використання. Кошти можуть надходити з чистого прибутку, амортизаційних відрахувань, кредитів, а витрачатися на збільшення активів підприємства, наприклад, на придбання обладнання та капітальний ремонт, а також можуть повертатися раніше запозичені кошти або покриватися збитки минулих періодів. Окрім цього, ця частина показує витрати, пов'язані з внесенням обов'язкових платежів до бюджету і державних цільових фондів.

Для прийняття економічних рішень користувачами фінансових звітів необхідна інформація про фінансовий стан, результати діяльності та зміни у фінансовому стані підприємства [1].

При складанні фінансового плану можуть виникнути деякі проблеми, так як концептуальні помилки, розбіжність із процесом стратегічного планування, технологічні обмеження інструменту, а це говорить про те, що необхідно розробити і застосувати нові підходи, які характерні сучасній економіці.

Найвагомішою проблемою у даній сфері є забезпечення реальності та розробки фінансового плану. Це залежить від достовірності даних щодо збуту, дебіторської заборгованості та строків її погашення, потреб у фінансуванні, налагодженої роботи підрозділів, задіяних у складанні фінансового плану, та оперативності його розробки. Тому доречно застосовувати факторний аналіз, який допоможе оцінити ймовірні варіанти розвитку подій при зміні основних планових показників. Відсутність аналізу структури підприємства, прогнозування динаміки змін фінансової стійкості й ліквідності призводить до зниження ефективності управління підприємством [2].

Отже, при дотриманні стратегії фінансового плану, компанії вдасться підвищити рентабельність своєї діяльності. І скоротити боргове навантаження, при цьому стати більш стійкою і привабливою для кредиторів. Фінансовий план - це ключова і об'єднує всі цілі частину, яка здійснює комфортне існування бізнесу. Слід підкреслити, що нехтування фінансовим плануванням загрожує серйозними наслідками, на усунення яких, як правило, часу немає. Тому фінансовий план не тільки покликаний показати вам позитивну динаміку і зростання компанії, але і допомогти уникнути труднощів або встигнути з зустріти у всеозброєнні.

Список літератури:

1. Зміст та задачі фінансового планування [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://buklib.net/books/28226/.

2. Керелюс Г. ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ [Електронний ресурс] / Г. Керелюс – Режим доступу до ресурсу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/17791/1/63-Kerelyus.pdf

Закревська Л.М., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки і права
Національний університет харчових технологій

СУЧАСНИЙ СТАН КОНДИТЕРСЬКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Харчова промисловість України є однією з найбільш привабливих галузей національної економіки. За даними Державної служби статистики України частка виробленої продукції харчової промисловості в загальному обсязі продуктів промисловості за підсумками 2018 року складає 15,3% , а за підсумками 2019 року – 14,1%. Однією з найбільш розвинутих галузей харчової промисловості є виробництво кондитерських виробів. Частка реалізованих готових виробів кондитерської галузі в харчовій промисловості за підсумками 2018 року складає 13,0%, а за підсумками 2019 року – 12,7% [1]. В останні роки кондитерський ринок в Україні потерпів суттєвих змін, спричинених економічною кризою, що стала наслідком пандемії вірусу Covid-19, зменшенням купівельної спроможності населення, підвищенням цін на товари, складною ситуацією на сході України.

Кондитерська промисловість є галуззю, що орієнтована на задоволення додаткових потреб громадян, тому вона більше за інші схильна до значних коливань і характеризується відносно нестабільним попитом, суттєво залежить від рівня життя населення, який стрімко скорочується. Ці фактори в сукупності визначили основні тенденції у зміні обсягів виробництва кондитерської продукції.

Відбулись незначні зміни і в структурі виробництва продукції кондитерської галузі. Як свідчить аналіз ринку кондитерських виробів в Україні, не вся продукція однаково вигідна для виробників. У натуральному вираженні більше половини (55,3%), солодощів, що випускаються – це борошняні вироби, шоколадні продукти разом займають 23,6% в загальному обсязі. Якщо ж розглянути структуру цього ринку в грошовому вираженні, то 26,6% його обсягу в 2018 році було забезпечено за рахунок продажів шоколадних плиток, виручка від печива і бісквітів склала 19,5%, ще 17,3% додали шоколадні цукерки, а на четвертому місці з часткою 15% виявилися шоколад в коробках і пакетах [2].

Кондитерський ринок України насичується, в основному, за рахунок внутрішнього виробництва, про це свідчать дані Держслужбстату [1].

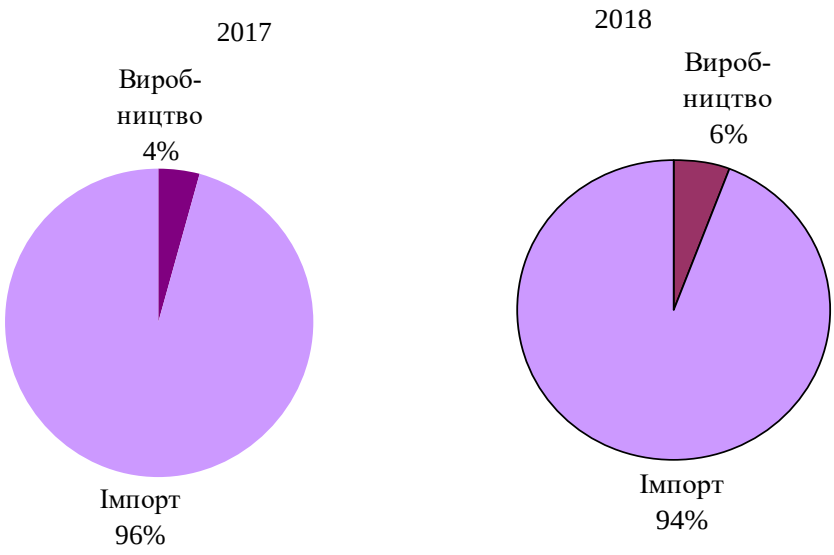


Рис. Частка вітчизняної та імпортної продукції в структурі ринку в Україні в натуральному вимірі, %

Джерело: сформовано автором на основі [1]

Дана динаміка свідчить про те, що вітчизняні товаровиробники левову частку виробленої продукції реалізують на внутрішньому ринку. Для втримання своїх позицій на зовнішньому ринку їм потрібно виготовляти продукцію, сертифіковану за міжнародними стандартами якості.

Кондитерський ринок України з його високою конкуренцією вимагає від своїх суб'єктів проведення продуманої цінової політики. Найбільше в 2018 році виграли ті, хто стримував бажання підняти ціни, вкладався в рекламу, вносив цікаві для споживачів зміни в асортиментну лінійку. Прикладом може слугувати успішне просування шоколадного батончика Snickers Super +1.

З іншого боку, ринок кондитерських виробів України навчив покупців уважніше ставитися до вибору солодкої продукції. Тепер фокуси виробників з керуванням ціною за рахунок зниження ваги, збільшення обсягу пакувальної коробки або спрощення рецептури вже не проходять, а розглядаються як спроба обману, що тут же негативно відображається на репутації компанії.

Сьогодні підприємства-лідери в сегменті кондитерського ринку сертифіковані відповідно до міжнародної системи менеджменту якості ISO 9000, ISO 22000 та міжнародним стандартом IFS – новим міжнародним стандартом виробництва харчових продуктів, ціль якого допомогти підприємствам харчової галузі в забезпеченні високої якості продукції, що виробляється, і дає можливість продажів продукції в торгові мережі країн ЄС [3].

Окрім регулювання якості, важливим є аналіз інших сприятливих факторів для зростання попиту на продукцію. Так, кондитерський сегмент є матеріаломістким, оскільки основну частину собівартості продукції становлять витрати на матеріали. До них відносяться цукор, борошно, молоко, масло, какао. Тому зростання цін на сировину становить загрозу для підприємств кондитерського сегменту.

Крім того, для шоколадних виробів основним компонентом є какао-боби, які не виробляються в Україні, а імпортуються. На світовому ринку какао-боби є дефіцитним товаром, а з урахуванням девальвації національної валюти для підприємств кондитерської галузі витрати на сировину зросли в декілька разів, що призвело, в свою чергу, до підвищення цін на кондитерську продукцію, що обумовлює зниження попиту на неї [4]. Цей фактор та зниження купівельної спроможності населення в останні роки треба враховувати та шукати напрями підвищення попиту.

Розширення ринків збуту є одним з пріоритетних завдань українських виробників в кондитерському сегменті. Ринок ЄС є достатньо насиченим, що обумовлює необхідність пошуку напрямів підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції.

Список використаної літератури

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 12.11.2019).

2. Ринок кондитерських виробів України: коли потовстіння в радість. *Аналітика ринків. Фінансовий консалтинг. ProConculting.* URL: https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/rynok-konditerskih-izdelij-ukrainy-kogda-potolstenie-v-radost (дата звернення: 10.11.2019).

3. IFS Сертификация систем менеджмента пищевой безопасности по стандарту IFS Food. *Bureau Veritas Ukraine.* URL: https://www.bureauveritas.com.ua/ru/needs/ifs-sertifikaciya-sistem-menedzhmenta-pischevoy-bezopasnosti-po-standartu-ifs-food (дата звернення: 11.11.2019).

4. Квітчата С.О. Проблеми розвитку підприємств кондитерської галузі України. Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров‘я. *Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»*. Харків. 2017. Вип.7. С.212.

Залуцька Христина Ярославівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національний університет «Львівська політехніка»
Україна

ПОДІЛ ДИВЕРСИФІКОВАНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА БІЗНЕС ОДИНИЦІ: ПЕРЕВАГИ, НЕДОЛІКИ І ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Ефективність функціонування диверсифікованого підприємства в умовах швидких трансформаційних процесів підтверджується широтою та різноаспектністю їх діяльності, що забезпечує підприємству можливість страхування одних (неефективних в певний момент часу) іншими прибутково привабливими напрямками діяльності чи видами продукції. Однак, широкий спектр та різноманітні напрямки діяльності підприємства одночасно і знижують ефективність його функціонування через неможливість раціонально-результативного приділення уваги усім наявним бізнес процесам підприємства. З метою детальнішого приділення уваги, що сприятиме покращенню загальної ефективності підприємства, кожному напрямкові діяльності, видам продуктів, сегментам споживачів тощо доцільно виділити окремі із них у певні бізнес одиниці, успішність яких забезпечується відповідною їх спеціалізацією.

В науковій літературі розписано критерії [1, 2] та особливості поділу диверсифікованого підприємства за кожним із них враховуючи основні загальноприйняті вимоги до бізнес одиниць [3, 4]. До основних критеріїв за якими виділяють бізнес одиниці диверсифікованого підприємства належать: тип продукту; пункт продажу продуктів; вид споживачів і постачальників; засоби фінансування; рівень інноваційності тощо.

Поділ на бізнес одиниці за кожним із перелічених критеріїв залежно від специфіки підприємства має свої переваги і недоліки.

Проаналізувавши характеристику бізнес одиниць окремо за кожним виділеним критерієм та особливості їх стратегічного розвитку при цьому, окреслено основні універсальні для усіх підприємств переваги і труднощі такого функціонування бізнес одиниць. До переваг виділення бізнес одиниць за критерієм: підрозділ підприємства належить зручність в управлінні кожною одиницею бізнесу; напрямок діяльності – контроль вищого керівництва за діяльністю кожної бізнес одиниці, зручність в управлінні бізнес

одиницями за рахунок їх спеціалізації; точка продажу – швидке реагування на потреби споживачів; тип споживачів - охоплення ширшого спектру потенційних покупців, ефективність управління за рахунок встановлення взаємозв'язків між бізнес одиницями шляхом оперативного реагування на запити кінцевих споживачів. При цьому, бізнес одиниці в процесі свого функціонування стикаються з певними труднощами залежно критерію поділу: підрозділ підприємства – втрата контролю над діяльністю кожної бізнес одиниці; напрямок діяльності – неврахування смаків і вподобань кінцевих споживачів, важкість встановлення взаємозв'язків між бізнес одиницями; точка продажу – відсутність контролю за виробничими процесами з точки зору оптимізації витрат; тип споживачів - необхідність створення додаткового підрозділу, який оперативно реагуватиме на запити споживачів тощо.

Для усунення чи зменшення виникаючих труднощів у діяльності виділених бізнес одиниць необхідно вжити відповідних заходів щодо конкретизації (раціоналізації) їх структури.

Вибір конкретного критерію поділу бізнес одиниць здійснюють, в основному, враховуючи прогнозовану ефективність бізнес одиниць виділених за певним критерієм: більше коло споживачів; вищу величину прибутку; довгострокову конкурентну перевагу; можливість ефективного надання нових видів послуг чи виготовлення унікального продукту; вихід на нові ринки збуту; ефективність всього підприємства через формування синергійного ефекту взаємодії відповідних бізнес одиниць тощо.

Однак, окрім прогнозованої ефективності доцільно під час поділу підприємства на бізнес одиниці враховувати і наявну можливість максимально-результативного розвитку цих бізнес одиниць. Для того, щоб забезпечити максимально можливу довгострокову ефективність бізнес одиниць варто формувати їх враховуючи результативність реалізації бізнес процесів, які входять в цю бізнес одиницю. Тобто, формування бізнес одиниць повинно відбуватися шляхом поєднання взаємопов'язаних бізнес процесів, реалізація яких забезпечить максимальну ефективність довгострокового розвитку бізнес одиниць.

Для того, щоб забезпечувалася максимальна результативність здійснення бізнес процесів доцільно їх пов'язувати за допомогою можливості їх ресурсного взаємозабезпечення, що дозволить визначити інтеграційно адаптивні бізнес процеси. При визначені інтеграційної адаптивності бізнес процесів необхідно враховувати активну ресурсну сприйнятливість одних бізнес процесів до результативності здійснення інших бізнес процесів.

Оптимальну кількість бізнес процесів кожної бізнес одиниці варто визначити за допомогою коефіцієнта синхронності бізнес процесів, який відображатиме оптимальну інтеграційно-адаптивну кількість бізнес процесів, які забезпечуватимуть максимальну результативність їх здійснення. Тобто, використання коефіцієнта синхронності сприятиме відбору найпотрібніших для стратегічного розвитку бізнес одиниць бізнес процесів і відмови від недостатньо привабливих за певними характеристиками бізнес процесів.

Недостатньо привабливими бізнес процеси можуть бути у тому випадку, коли частина їх результатів, яка не є потрібною для результативного виконання решти взаємопов'язаних бізнес процесів певної одиниці бізнесу приносять витрати більші, ніж величина вигід, які надає потрібна частина отриманих результатів здійснення цих бізнес процесів.

Отже, при поділі диверсифікованого підприємства, окрім, переваг і недоліків виділення бізнес одиниць за загальноприйнятими критеріями для довгостроковості отриманих ефектів стратегічного розвитку підприємства в умовах неотехнологічного відтворення доцільно враховувати результативність здійснення бізнес процесів, які входитимуть в конкретну бізнес одиницю згідно певного критерію поділу, визначену за допомогою коефіцієнта синхронізації, який базується на показнику інтеграційної адаптивності бізнес процесів через активну ресурсну взаємосприйнятливість відповідних бізнес процесів.

Тобто, виділення бізнес одиниць потрібно здійснювати за допомогою певного показника диверсифікаційної конвергентності результатів виконання бізнес процесів, який

базується на інтеграційній адаптивності бізнес процесів та активній ресурсній їх взаємосприйнятливості.

Список використаних джерел:

1. Козик В. В., Залуцька Х. Я. Формування бізнес-одиниць диверсифікованих підприємств. Актуальні проблеми економіки. 2017. N 3. С. 116-122.
2. Стратегічна одиниця бізнесу. Критерії виділення стратегічних одиниць бізнесу. URL: http://um.co.ua/8/8-6/8-65496.html (Дата звернення: 30.10.2020).
3. Забродська Г. І., Забродська Л. Д., Пічугіна Т. С., Грінько А. П. Стратегічний менеджмент. Частина 1. Теоретичні засади формування системи стратегічного управління в організації : навч. посібник у структ.-логіч. Схемах.Х. : ХДУХТ, 2017.
4. Стернюк О. Б. Обгрунтування вибору стратегій розвитку стратегічних бізнес-одиниць. Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Серія : Електроніка. 2006. С. 379-383.

Каменчукова Д.О., студентка
Абрамович Э.В., старший преподаватель
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»
dkam0402@mail.ru

ПРОГБЛЕМЫ, ОШИБКИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ БИЗНЕС-ПЛАНА РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Проблема совершенствования бизнес-планирования на сегодняшний день является все более актуальной в связи с нынешними условиями рыночной экономики. Значительное количество хозяйствующих субъектов не выполняет задания, которые формируются перед бизнес-планами.

Причиной такой ситуации является постановка неверных и нереалистичных целей организации, сформулированных без учета тенденций внешней и внутренней среды. Другая причина – отсутствие методической поддержки в организациях систем внутреннего планирования. Это объясняется тем, что они используют внутрикорпоративные системы планирования, созданные в периоды плановой экономики.

При переходе на рыночные условия экономики роль планирования стала более значимой для обеспечения ресурсами расширенного кругооборота производственных фондов, достижения высокой результативности бизнеса, создания условий, обеспечивающих платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия.

Разработка бизнес-плана является важной основой для открытия нового бизнеса, а также эффективной работы уже созданного. Это связано с широкими возможностями, которые предоставляет бизнес-план для успешного функционирования организации:

1) дает возможность выбора наиболее перспективных вариантов в области принятия решений о выходе на новые рынки сбыта, производства новых видов продукции, а также определить средства для их достижения;

2) позволяет оценить уровень затрат, необходимых для производства и реализации продукции, сравнить их с плановым уровнем цен и определить потенциальную рентабельность бизнес-плана;

3) позволяет оценить возможности развития нового направления деятельности и контролировать внутренние процессы организации;

4) способствует привлечению потенциальных инвесторов и партнеров для реализации бизнес-планов организации;

5) предоставляет возможность повысить осведомленность сотрудников о планируемых действиях, координировать их усилия, создавать мотивацию для достижения поставленных целей, вовлекая сотрудников в процесс подготовки бизнес-плана;

6) позволяет предвидеть риски и трудности, которые могут помешать выполнению бизнес-плана в полном объеме и в срок [1].

Рассматриваемые возможности бизнес-плана вынуждают руководителей организации уделять особое внимание предотвращению и исправлению ошибок, возникших при разработке бизнес-плана, поскольку это может существенно повлиять на успешность его выполнения.

В последнее время бизнес-план в основном рассматривается руководителями организации как документ инвестиционного проекта, который предоставляется целевой аудитории с целью привлечения потенциальных инвесторов и кредиторов. В этом контексте недостаточно внимания уделяется разработке бизнес-плана как внутреннего инструмента управления функционированием и развитием организации, которое также может быть включено в список ключевых ошибок, связанных с бизнес-планом.

Так как разработка бизнес-плана состоит из определенных этапах, то соответственно, в каждом из них возникают определенные ошибки. В таблице представлены наиболее частые ошибки, возникающие на определённых этапах составления бизнес-плана.

Таблица 1 – Этапы составления бизнес-плана развития коммерческой организации и ошибки, возникающие в них

Этапы составления бизнес-плана	Ошибки, возникающие при составлении
1. Определение целей разработки бизнес-плана	Нечеткие цели разработки бизнес-плана; ошибочное определение требуемых результатов разработки бизнес-плана; непонимание цели бизнес-планирования, непонимание ключевых бизнес-процессов.
2. Составление плана работ по подготовке бизнес-плана	Неверное распределение работ и ответственности между специалистами; ошибки при формировании примерной структуры разделов бизнес-плана; составление графика и объема работ ненадлежащим
3. Пересмотр и уточнение плана работ	Игнорирование повторного просмотра составленного плана работ; неверное определение вопросов, требующих максимальную проработку; невозможность бизнес-плана представлять организацию на должном уровне.
4. Сбор информации и разработка бизнес-плана	Ошибки при сборе, обработке и анализе информации; неполное исследование рынка; недостаточная информация о предполагаемом производстве продукции.
5. Редактирование и оформление бизнес-плана	Игнорирование внесения корректировок в бизнес-план; неграмотное письменное оформление; неверная оценка объективности и эффективности проекта; раздел бизнес-плана «Риски проекта» составляется формально
6. Оценка выполнения бизнес-плана	Несоблюдение последовательности анализа и оценки бизнес-плана; ошибки в расчетах и интерпретации результатов оценки; неполное и неточное выявление причин отклонений в результатах.

Для того, чтобы определить и избрать соответствующие пути решения и совершенствования финансового планирования и прогнозирования в организации следует обратить внимание на основные характеристики ошибок.

Так, при непонимании целей бизнеса как правило разработчики не понимают основных положений процессов составления бизнес-плана. Для решения указанной проблемы необходимо провести обучающую работу среди предпринимателей по ознакомлению с основными принципами ведения бизнеса, разработка детальных зон ответственности за бизнес-планирование.

Отсутствие полной информации о состоянии на внешнем и внутреннем рынках не позволяют достаточно проработать финансовую и производственную часть бизнес-плана, а также провести анализ маркетингового анализа проекта. Чтобы решить данную проблему необходимо стандартизировать процесс бизнес-планирования, следовать рекомендациям и обратиться к консультантам в области бизнес-планирования, которые помогут грамотно подготовить бизнес-план.

Иногда руководителям организации неясны юридические вопросы относительно имеющейся у них собственности, на которых основан бизнес-план, в связи с этим организационно-правовая схема реализации проекта недостаточно прорабатывается. Поэтому необходимо конкретно выявить все существенные юридические вопросы, касающиеся собственности, связанный с бизнес-планом.

После ознакомления с рыночной конъюнктурой и ее условиями возникает проблема непонимания того, какие разделы бизнес-плана являются ключевыми. Так, при разработке бизнес-плана необходимо выделить основные разделы для их более детального изучения и максимального анализа.

Многие руководители организации и их сотрудники пренебрегают должным оформление элементов бизнес-плана: отсутствует содержание, нумерация страниц, нет заголовков у таблиц, а также имеется большое количество орфографических и пунктуационных ошибок. Все это приводит к тому, что потенциальный инвестор не захочет вкладывать свои средства в столь небрежный проект. Для устранения этих ошибок можно применять программные средства, созданные для быстрого и нетрудоемкого составления бизнес-плана (Портал «Бизнес-навигатор МСП»; «Альт-Инвест»; «Мастерская бизнес-планирования»).

Зачастую руководители не понимают назначение раздела бизнес-плана «Риск проекта» и поэтому относятся к его составлению достаточно формально и вместо того, чтобы гарантировать сохранность имущества инвестора в различных неблагоприятных условиях указывают то, что проект имеет низкий уровень риска. Чтобы не возникло дальнейших проблем с инвестором необходимо отразить все возможные риски, оценить их вероятность и опасность, а также проанализировать последствия возникновения рисков и оперировать несколькими вариантами дальнейшего развития ситуации [2].

Исходя из вышесказанного бизнес-план должен быть:

- Простым, понятным и доступным для использования, но при этом профессионально составленным;
- Должен иметь объективную оценку. Для этого необходимо ознакомить с ним всех членов правления организации, а бухгалтер обязан тщательно проверить все финансовые расчеты.

Понимание важности раскрытой проблемы, подробный анализ допущенных выше ошибок в процессе разработки бизнес-плана и рекомендации по их предотвращению, в конечном итоге способствуют успешному открытию и управлению новым бизнесом, а также эффективной работе уже имеющегося.

Список использованной литературы

1. Современные проблемы бизнес-планирования и пути их решения [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу: https://rep.bntu.by/bitstream/handle/data/35940/Sovremennye_problemy_biznes-planirovaniya_i_puti_ih_resheniya.pdf?sequence=1

2. Проблемы и распространенные ошибки при составлении бизнес-плана [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу: https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-i-rasprostranennye-oshibki-pri-sostavlenii-biznes-plana/viewer

Клімова А.О., студентка 3 курсу
спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»
Чкан І.О., к.е.н., доцент
кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного
anastasia2001klimova@gmail.com

ЗАХИСТ ПРАВ БОРЖНИКІВ ПРИ ВИНИКНЕННІ ПРОСТРОЧЕНОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

Питання врегулювання порядку повернення безнадійної заборгованості наразі є вкрай актуальним. В умовах нестабільної банківської системи та не прогнозованого курсу національної валюти неврегульованість питання стягнення боргів так званими професійними "колекторами" спонукає до запровадження чітких правил їх діяльності та забезпечення при цьому дотримання прав боржників.

Незважаючи на той факт, що на сьогодні в Україні загальна кількість підприємств, які надають послуги з повернення боргів, нараховується більше 200, колекторські компанії зазвичай реєструються, як Товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ), діяльність яких визначається, як послуги спілкування з боржниками та досудового врегулювання та стягнення боргів. Інститут "колекторів" в Україні все ще не є врегульованим на законодавчому рівні. Колекторська діяльність наразі тісно межує із кримінально карними діяннями разом з іншими порушеннями законодавства. З метою спонукання до виконання обов'язку перед кредиторами, колектори доволі часто вдаються до психологічного тиску на боржників та членів їх родин, застосовуючи при цьому жорсткі, а повсякчас і протиправні методи. Це є нехтуванням людською гідністю, вторгненням в приватне життя особи та порушенням прав і свобод, які захищаються Конституцією та законами України.

Згідно статті 32 Конституції України, ніхто не може зазнавати втручання в його особисте і сімейне життя, крім випадків, передбачених Конституцією України. Не допускається збирання, зберігання, використання та поширення конфіденційної інформації про особу без її згоди, крім випадків, визначених законом, і лише в інтересах національної безпеки, економічного добробуту та прав людини [1].

Національний банк з 1 липня 2020 року здійснює нагляд за небанківським фінансовим сектором. За липень цього року регулятор отримав 535 скарг громадян на дії небанківських фінансових компаній [2].

Наразі, чинне законодавство не містить прямих загальних норм, кваліфікуючих ознак недобросовісних практик і дій, необхідних для повернення простроченої заборгованості. Відсутні також законодавчі механізми, спрямовані на попередження вчинення стягувачами або кредиторами дій, що порушують права боржників. Відсутній і механізм відшкодування шкоди боржнику від незаконних дій "колекторів".

Законопроектом вводиться дефініція поняття "колекторська діяльність". Так, колекторська діяльність - це професійна діяльність з врегулювання простроченої заборгованості, що здійснюється суб'єктами врегулювання такої заборгованості спрямована на добровільне погашення боржником на користь кредитора простроченої заборгованості за грошовими зобов'язаннями шляхом усної, письмової взаємодії з ним, його представником (представниками) (в тому числі з використанням електронного чи іншого технічного засобу зв'язку, проведення телефонних переговорів з боржником, надсилання письмових

повідомлень боржнику, у тому числі в рамках обов'язкового досудового порядку врегулювання спору, повідомлення боржника про наявність заборгованості за допомогою автоінформатора) [3].

Як повідомили в НБУ, відповідно до законопроекту в Україні з'явиться публічний Реєстр колекторських компаній, який вестиме НБУ. Усі колекторські компанії повинні будуть зареєструватися у ньому.

Також нагляд за колекторами та їх поведінкою стосовно споживачів здійснюватиме НБУ. Нацбанк контролюватиме дотримання колекторами законодавства, встановлюватиме додаткові вимоги до взаємодії зі споживачами, захищатиме права споживачів, розглядатиме звернення громадян. Також НБУ зможе накладати штрафні санкції чи виключати порушника з Реєстру.

Крім цього, банки та фінансові компанії ще на етапі підписання договору про кредит повинні будуть попереджати клієнта про можливість залучення колектора у випадку прострочення платежів. Кредитодавець також муситиме публікувати інформацію про колекторську компанію на своєму вебсайті.

Законопроект установлює виключний перелік способів дозволеної взаємодії колектора зі споживачем фінансових послуг та встановлює обмеження максимальної частоти такої взаємодії. За порушення передбачено відповідальність: від штрафів до виключення з Реєстру колекторських компаній.

Згідно з проектом документу, колектори зможуть контактувати з боржниками за допомогою телефонну, відеопереговорів, або при особистих зустрічах. Під час першої взаємодії зі споживачем, представник колекторської установи повинен буде назвати своє ім'я та прізвище, а також озвучити правову підставу взаємодії.

Також колекторській компанії під час здійснення врегулювання простроченої заборгованості забороняється обробляти персональні дані третіх осіб, які не надали згоду на їх обробку. Також колектори отримають право фіксувати своє спілкування із боржниками за допомогою аудіо-, фото- чи відеотехніки та зберігати ці записи.

Крім цього, представники небанківських установ зможуть контактувати з боржниками не частіше двох разів на день та виключно в період з 8 ранку до 20 вечора. Їм також забороняється:

- здійснювати дії, що посягають на права, свободи та власність споживача або його сім'ю чи поручителів, використовувати погрози, шантаж, здійснювати незаконні або неправомірні дії та/або ображати особисту гідність.
- вводити споживача в оману відносно розміру, характеру та підстав виникнення простроченої заборгованості;
- за власної ініціативи взаємодіяти зі споживачем;
- використовувати функцію (сервіс) автоматичного "додзвону" до споживача протягом більше ніж 60 хвилин на добу;
- будь-яким чином повідомляти третіх осіб про заборгованість споживача;
- вимагати від близьких осіб споживача взяти на себе зобов’язання стосовно простроченої заборгованості;
- вимагати погашення заборгованості в інший спосіб, ніж це передбачено законом або договором [3].

Прийняття законопроекту дозволить вдосконалити чинне законодавство щодо колекторської діяльності, що надасть змогу забезпечити нормальне функціонування як фінансового, так і реального сектору економіки, виходячи з конституційних принципів пріоритету прав і свобод людини і громадянина, а також запровадить механізм захисту прав боржників, щодо яких проводиться діяльність по врегулюванню заборгованості за діючими зобов'язаннями з боку суб'єктів колекторської діяльності.

Список використаної літератури

1. Конституція України URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр#Text.

2. Національний банк України URL: https://bank.gov.ua
3. Проект Закону про захист прав та законних інтересів боржників при здійсненні колекторської діяльності URL: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=66826

Ковпак Ю.В.
Науковий керівник:
к.е.н., доц. Короленко Р.В.
Криворізький національний університет
kovpakjuliakovpak@gmail.com

ШЛЯХИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Важливим процесом розвитку світової економіки в сучасних умовах є процес глобалізації , який по суті означає взаємодію, обмін та зв'язок світових економічних систем та їх розвиток.

Оскільки на даний час вчені не дійшли консенсусу у визначенні походження визначення глобалізації загалом, та фінансової глобалізації зокрема, виділяють дві концепції рис.1:

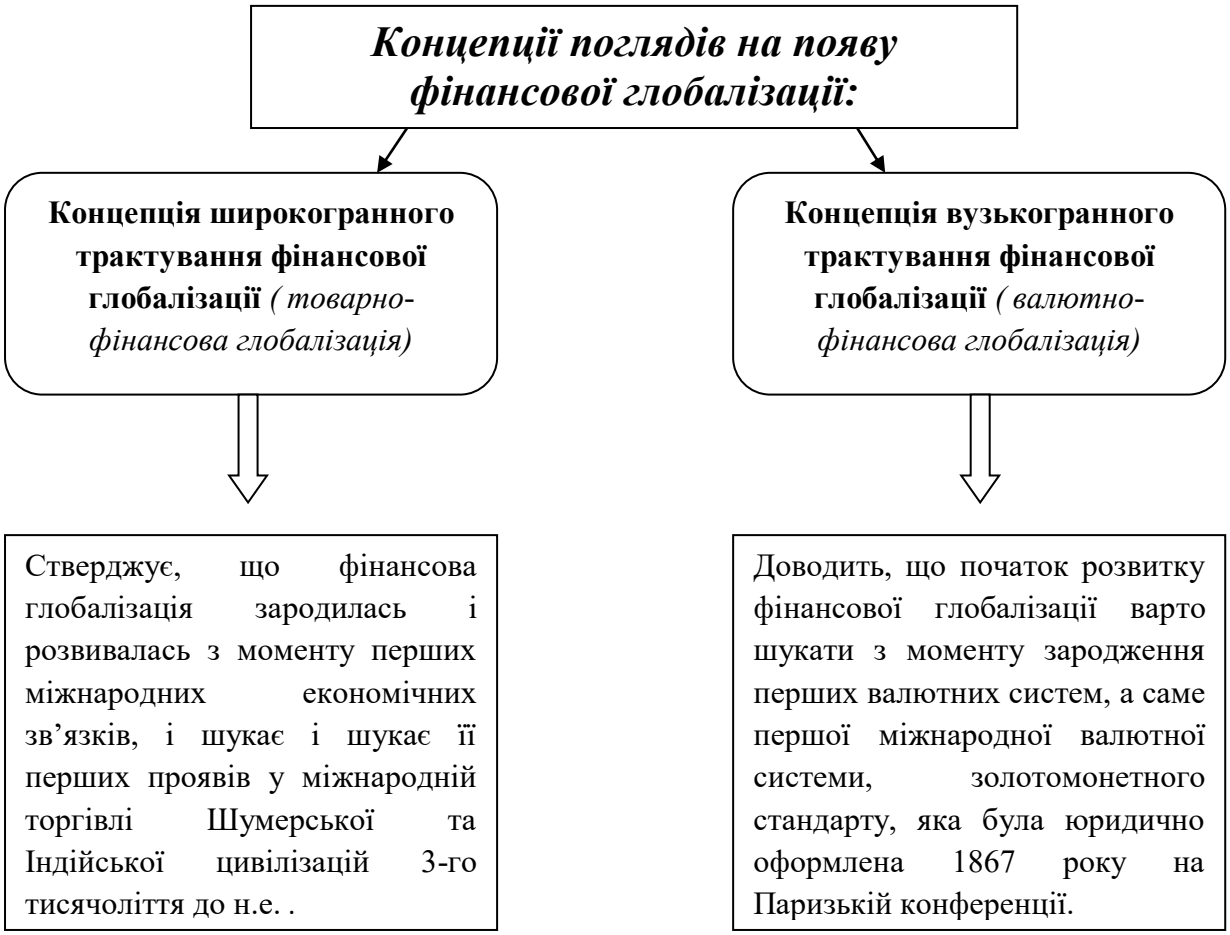


Рисунок 1 - Концепції поглядів на появу фінансової глобалізації [1]

Економічна глобалізація має позитивні та негативні наслідки. Позитивним є збільшення обсягу міжнародної торгівлі та ринків збуту продукції, можливості інвестицій, втілення інноваційних технологій, зростання конкуренції, вихід національного капіталу на закордонні ринки. Негативним є те, що в процесі глобалізації можливий неконтрольований

приплив дешевої непрофесійної робочої сили, зниження податкових надходжень, припинення функціонування неконкурентоздатних виробництв, поширення тероризму.

Аналітики фінансових ринків відзначають, що в основі глобалізації фінансової системи лежить взаємодія таких явищ [2]:

– технічний прогрес, що дозволяє здійснювати міжнародні фінансові угоди в режимі реального часу й значно скоротити витрати на транспорт і комунікацію;

– зростаюча конкуренція: з одного боку, між кредитними й фінансовими установами на фінансових ринках, а з іншого,

- між самими фінансовими ринками внаслідок значного розвитку інформаційних технологій і телекомунікацій;

– реструктуризація кредитних і фінансових установ шляхом їхнього злиття й поглинання як слідство зростаючої конкуренції між ними;

– широка інтернаціоналізація бізнесу через посилення транснаціонального характеру діяльності корпорацій;

– консолідація регіональних інтеграційних об'єднань (у Європі - Економічний і валютний союз);

– послаблення твердого контролю щодо здійснення міжнародних угод, пов'язаних з рухом капіталу фондових бірж;

– макроекономічна стабілізація й реформи в ряді країн, що розвиваються і країн з перехідною економікою, які створили сприятливий клімат для іноземних інвесторів;

– широке використання «принципу важеля» (значне позичання коштів для своїх інвестицій) і розвиток процесів сек'юритизації активів у промислово розвинених країнах.

Глобалізація міжнародних валютно-фінансових відносин зумовлює зміну обсягів та напрямів світових валютно-фінансових потоків. Також із фінансовими потоками у світовому масштабі рухаються новітні технології, багато країн модернізують економічну структуру. Економічно розвинені країни демонструють відносну стабілізацію валютних курсів, яка підкріплена глобалізацією світових фінансових ринків, що сприяє ефективному розміщенню фінансових ресурсів у міжнародному масштабі. Але є й негативний аспект, а саме зростання міжнародної заборгованості, що може негативно вплинути на грошову політику певних країн.

Глобалізація фінансових ринків передбачає усунення бар'єрів між внутрішніми та міжнародними ринками й розвиток багатоваріантних зв'язків між окремими секторами, тому поняття стабільності є фундаментальним для сучасної світової економіки, оскільки без достатнього рівня стійкості національних і світових фінансових ринків неможливо забезпечити економічне зростання й надійне функціонування фінансового сектора. [2]

Отже, на сучасному етапі розвитку економіки глобалізація охопила всі сфери життєдіяльності людства, а її вплив стає дедалі відчутнішим. Як зазначала у своїй роботі Примостка Л.О.: «Процеси глобалізації відбуваються в економіці, політиці, соціальній сфері, освіті, науці, культурі, а отже, мають універсальний характер. Глобалізація трактує світ як зв'язаний, взаємозалежний і безмежний ринок, який постійно інтегрується» [3].

Список використаної літератури:

1. Стукан Ю. Ю. /Фінансова глобалізація: сутність, етапи та наслідки/ Європейські перспективи .- 2015.-№ 1.- С. 19

2. Астахова Н. І. /Глобалізація фінансових ринків: особливості розвитку- Режим доступу до ресурсу : http://www.economy-confer.com.ua/full-article/2818/

3. Примостка Л.О. / Фінансова глобалізація: сутність, форми прояву, наслідки/ Л.О. Примостка,О.О. Чуб /Фінанси, облік і аудит. -2011. -№ 18. – С. 172-181

Колєдіна К. О., к.е.н.
доцент кафедри фінансів та кредиту
Харківський національний університет будівництва та архітектури
E-mail: koliedinakateryna@gmail.com

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Одним із базових економічних законів, які відображають іманентні закономірності економічних явищ, є закон конкуренції, згідно з яким у ринковій економіці успішно функціонують та розвиваються ті суб'єкти підприємницької діяльності, які володіють певними конкурентними переваги. Такими перевагами традиційно вважаються нижчі ціни та вища якість продукції, відомий бренд підприємства, високотехнологічне виробництво, ексклюзивність продуктового ряду, ресурсоекономність, вигідне місцерозташування, висока кваліфікація персоналу, функціонування у спеціальних зонах тощо. Сучасні глобалізаційні та інтеграційні тенденції висувають все більш жорсткі та комплексніші вимоги до підприємств різних видів економічної діяльності, що зумовлює посилення конкуренції на національних та міжнародних ринках. У таких умовах на підприємствах виникає необхідність у дослідженні факторів, що впливають на рівень їх конкурентоспроможності, та побудові якісних систем управління конкурентоспроможністю [1, с.3-4].

Питанням дослідження конкурентоспроможності підприємства та основних засад її формування присвячено наукові праці багатьох вчених, серед яких варто відмітити таких: Болтенко В.І., Кобєлєв В.М., Коваленко С.М., Кузьмін О.Є., Лізягіна Д.С., Мельник О.Г., Романко О.П., Савицька О.М., Стасюкова К.В. [1-8] та багато інших. Однак, слід зазначити, що при всій широті та багатогранності робіт з конкурентоспроможності підприємства, існує цілий ряд малодосліджених питань, зокрема, питання вивчення та систематизації системи факторів конкурентоспроможності підприємства, що й обумовило вибір теми дослідження.

Вивчення наукової літератури з даної тематики показало, що на сьогодні не існує єдиного уніфікованого визначення категорії «конкурентоспроможність підприємства». Так, Савицька О.М. та Лізягіна Д.С. [2] пропонують розуміти під конкурентоспроможністю підприємства – здатність підприємства випускати та реалізовувати конкурентоспроможну продукцію, котра матиме конкурентні переваги порівняно з товарами-аналогами конкурентів у певний проміжок часу на визначеному ринку, а також формувати динаміку результативності позитивних змін основних показників прибутковості й підвищення вартості власного капіталу підприємства.

Згідно тлумачення [3], конкурентоспроможність підприємства – це можливість ефективного розпоряджання власними і позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку. Обов'язковою умовою конкурентоспроможності підприємства є виробництво і реалізація конкурентоспроможних товарів.

Науковці Кобєлєв В.М. та Болтенко В.І. [4, с. 60] наполягають на тому, що конкурентоспроможність підприємства – це відносна характеристика, яка виражає ступінь відмінності даного підприємства від конкурентів у сфері задоволення потреб клієнтів. Тобто дана дефініція є багатогранним поняттям, яке включає не тільки якісні та цінові параметри продукції, але залежить від рівня менеджменту, сформованої системи управління фінансовими потоками, інвестиційної й інноваційної складовими його діяльності.

В країнах з ринковою економікою конкурентоспроможність підприємства стає результатом переплетення факторів, що породжені об'єктивним розвитком продуктивних сил і відображає результати політики великих монополій в боротьбі за якість, ринки збуту та отримання прибутку. У таких умовах виникає необхідність у дослідженні факторів, що впливають на формування конкурентоспроможності підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Фактори – це рушійні сили, чинники впливу, формування чого-небудь. Фактори конкурентоспроможності – це безпосередні причини, наявність яких необхідна та достатня для зміни одного або декількох критеріїв конкурентоспроможності [5].

Аналіз літературних джерел [1-7] показав, що у поглядах авторів щодо виокремлення класифікаційних ознак, переліку та складу факторів немає єдності. Проте, більшість авторів виділяють зовнішні та внутрішні фактори формування конкурентоспроможності підприємства. Внутрішнє середовище підприємства є його джерелом життєвої сили, оскільки включає в себе весь потенціал (інноваційний, інвестиційний, виробничо-технологічний, організаційно-управлінський, фінансовий, маркетинговий) підприємства, який виступає запорукою його успішного функціонування. Водночас внутрішнє середовище може стати як передумовою конкурентоспроможності підприємства, так і джерелом проблем [6, с.7]. Так, внутрішні фактори конкурентоспроможності підприємства можна представити у вигляді трьох груп, а саме: соціальні, економіко-технологічні та фактори конкурентоспроможності товару.

До структури соціальних факторів слід віднести такі: кваліфікація персоналу, якість управління, рівень професійності, бренднейм, торгові марки, імідж торгової марки, ділова репутація підприємства та його підрозділів, технології комунікації з клієнтами, етика та естетика продажу, бази даних, сервіс і гарантії, реклама та піар. Економіко-технологічні чинники включають: рівень витрат виробництва, ефективну збутову мережу, ліцензії та патенти, технології виробництва, інновації, розвиток виробництва, матеріально-технічне постачання, доступ до сировинних джерел, фокусування. Фактори конкурентоспроможності товару об’єднують такі складові, як ціна і цінова політика, ціна споживання, якість, експлуатаційні характеристики, сервіс, післяпродажне обслуговування, унікальність, новизна, естетика, дизайн, персоналізація товару тощо [7, с.7-8].

До зовнішніх чинників впливу на конкурентоспроможність підприємства відносяться фактори, які діють поза підприємством, а саме з боку держави, та до них можна віднести такі: антимонопольна, податкова та кредитна політика, забезпечення підприємств аналітичною інформацією, що характеризує динаміку ринків, а також формування міжгалузевих об’єднань, конгломератів, кластерів, конкурентне середовище тощо.

Таким чином, конкурентоспроможність – це одна з головних складових успіху будь-якого підприємства, яка досягається шляхом цілеспрямованих зусиль як з боку менеджерів підприємства, так і з боку рядових працівників. В сучасних мінливих умовах господарювання отримання підприємством конкурентних переваг можливо лише за умов ефективного використання всіх наявних ресурсів, виготовлення та реалізації конкурентоспроможної продукції та отримання прибутку від ведення ефективної господарської діяльності. В боротьбі за досягнення найкращих результатів підприємству необхідно досліджувати фактори, які впливають на його конкурентоспроможність. За результатами проведеного дослідження встановлено, що фактори конкурентоспроможності підприємства можна поділяються на дві групи: зовнішні (носять макроекономічний характер та формуються на рівні держави) та внутрішні (соціальні, економіко-технологічні та фактори конкурентоспроможності товару). Оскільки зовнішні фактори конкурентоспроможності підприємства важко піддаються врегулюванню, то вітчизняним підприємствам необхідно приділяти значну увагу пріоритетності й важливості розвитку його внутрішніх можливостей.

Список використаної літератури

1. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г., Романко О.П. Конкурентоспроможність підприємства: планування та діагностика: монографія / за заг. ред. д.е.н., проф. Кузьміна О.Є. Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2011. 180 с.

2. Савицька О.М., Лізягіна Д.С. Передумови формування стратегії маркетингових комунікацій на засадах системного підходу оцінювання рівня конкурентоспроможності та стану ресурсного забезпечення підприємства. 2017. №1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5378 (дата звернення 02.11.2020 р.).

3. Стасюкова К.В. Напрями підвищення конкурентоспроможності підприємств м'ясної промисловості: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» (за видами економічної діяльності) / Одеська національна академія харчових технологій. Одеса. 2019. 23 с.

4. Кобєлєв В.М., Болтенко В.І. Оцінка конкурентоспроможності підприємства та фактори її підвищення. *Вісник НТУ «ХПІ»*. 2015. № 60 (1169). С. 60-64.

5. Лифиц И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг. М.: Юрайт-М, 2001. 224 с.

6. Колєдіна К.О. Економічна оцінка інноваційного розвитку промислових підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» (за видами економічної діяльності) / Інститут економіки промисловості. Київ. 2018. 27 с.

7. Коваленко С.М. Управління факторами конкурентоспроможності підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» (за видами економічної діяльності) / Одеський національний університет імені І.І. Мечникова. Одеса. 2013. 23 с.

А. В. Колодій, к. е. н., доцент
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Львівський національний аграрний університет
a_kolodij@ukr.net
О. В. Грицина, к. е. н, доцент
завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування
ogrytsyna@ukr.net
Львівський національний аграрний університет

ГРОШОВА МАСА УКРАЇНИ: СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЗМІНИ

Грошова маса є одним із основних показників, що характеризує грошову сферу. Вона складається із сукупності готівкових грошей, які перебувають в обігу, а також безготівкових грошей, які знаходяться на банківських рахунках. Проблематикою грошової маси, зокрема її сутності, обсягу та структури займаються багато вітчизняних вчених. Серед них варто виокремити Педерсена І.О. [8], дослідження якого спрямоване на оцінку стану грошової маси, монетизації економіки, Бова Н.В. [2] , який вивчає вплив зміни грошової маси на формування депозитної політики банку, Божанову О.В. [3] ,яка аналізує стан грошової маси як складової монетарної політики та аргументовано доводить необхідність зміцнення стабільності національної грошової одиниці. Зважаючи на те, що грошова маса у своїй сутності не є застиглим явищем, а постійно розвивається і видозмінюється, дослідження її обсягу, структури та динаміки змін вимагає постійного аналізу.

Розглядаючи категорію грошової маси, варто зазначити, що вона є складною, неоднорідною та до певної міри мінливою. Залежно від того, якою виступає мета оцінки окремого елемента грошового обігу структура грошової маси може певним чином змінюватися. При виникненні різних економічних ситуацій, до її складу можуть або включатися або виключатися окремі елементи. Грошова маса постійно перебуває у режимі динамічного розвитку, оскільки виступає в якості продукту діючої банківської системи. Крім того, вона є одним із низки макроекономічних показників, за допомогою яких можна мати чітке уявлення про стан справ на грошово-кредитному ринку.

Дослідивши різні підходи щодо визначення грошової маси, можна зробити наступні висновки. Так, на думку Дзюблюка О.В., під грошовою масою розуміють всю сукупність грошей, випущених в обіг, у всіх їх формах, які перебувають у розпорядженні суб'єктів ринку в даний момент часу [4, с. 172]. Вчений Савлук М.І. вважає, що під грошовою масою

слід розуміти всю сукупність запасів грошей у всіх їх формах, які перебувають у розпорядженні суб'єктів грошового обороту в певний момент [5, с. 59]. Окремі іноземні джерела визначають грошову масу дещо по-іншому. Зокрема, за інформацією офіційного сайту Федеральної резервної системи, «грошова маса США – це всі фізичні готівкові кошти, що знаходяться в обігу по всій країні, а також гроші, що зберігаються на чекових рахунках та ощадних рахунках. Вона не включає інші форми багатства, такі як довгострокові інвестиції, власний капітал або фізичні активи, які повинні бути продані для конвертації у готівку» [1]. За визначенням іншого джерела, грошова маса є одним з ключових показників, які характеризують грошову сферу, та представляє собою сукупність готівки, що перебуває в обігу, а також безготівкових коштів на рахунках, які мають фізичні та юридичні особи, а також держава [9, с. 98].

Визначальним показником, що характеризує структуру грошової маси виступає грошовий агрегат, який представляє собою види грошей і грошових коштів, згрупованих за ступенем ліквідності, завдяки якому вони й відрізняються один від одного.

Оцінка динаміки показників грошових агрегатів та грошової бази показала, що за досліджуваний період 2015-2019 рр. вони зросли. Аналіз свідчить, що сума готівкових грошей, що перебувають в обороті, у 2019 р. порівняно із 2015 р. зросла на 225313,0 млн. грн. (на 47,7%), Розглядаючи грошову масу за показником агрегату M_3 спостерігаємо її збільшення на 337726,0 млн. грн. (на 34,0 %) за цей же період. Показник грошової бази також був у цьому тренді збільшення і зріс за досліджуваний період на 141490,0 млн. грн. (на 42,1%). Зростання грошової бази головним чином відбувається через механізм закупівлі Національним банком України іноземної валюти.

Для оцінювання того, наскільки економіка країни є забезпеченою грошовими коштами, тобто наскільки суспільство довіряє національній валюті, і в цілому монетарній політиці держави використовують коефіцієнт монетизації. У розвинених країнах він складає 70-80%. Переважно коефіцієнт монетизації визначається відношенням агрегату M_2 до ВВП. Як видно з проведених розрахунків, в Україні він складав 36,23% у 2019 р., що на 52,13 відсоткових пункти менше, ніж було у 2015 р.

Порівнюючи 2019 р. із 2015 р. варто зауважити, що у 2015 р. забезпеченість економіки грошовою масою була суттєво вищою і становила 69,5%. Натомість у 2019 р. за наявним значенням коефіцієнта монетизації можна прийти до висновку про наявність кризових процесів в національній економіці.

Грошово-кредитний мультиплікатор є одним із важливих параметрів грошового обігу, з допомогою якого визначається здатність банківської системи на основі грошової бази збільшувати (помножувати чи мультиплікувати) грошову масу в обігу. З його допомогою можна здійснювати контроль динаміки, структури грошової маси і рівня інфляції. Проте гроші, які формуються завдяки ефекту мультиплікації, НБУ може формувати і контролювати лише опосередковано. Зокрема, на кількість і обсяг банківських депозитів має прямий вплив не політика національного банку, а чинник ставлення до них фізичних та юридичних осіб, оскільки тут важливу роль відіграє фактор довіри до банківської системи. Емісійний банк може здійснювати контроль цих грошей використовуючи обов'язкові економічні нормативи. Спрощено, грошово-кредитний мультиплікатор визначається як відношення грошової маси (M_3) до грошової бази за визначений період.

З допомогою грошово-кредитного мультиплікатора можна побачити зв'язок грошової бази і грошової маси, тобто як і наскільки зміна грошової бази впливає на зміну, або мультиплікацію грошової маси. Через емісію грошей спочатку відбувається збільшення грошової бази, а згодом і грошової маси на коефіцієнт мультиплікатора. Гроші, що формуються через ефект мультиплікації формують основну частину безготівкових грошей і грошової маси в цілому. Аналіз грошово-кредитного мультиплікатора за 2015-2019 рр. свідчить про його відносну стабільність, хоча за останні три роки спостерігаємо незначне зниження даного показника з 3,03 до 2,79, що свідчить про виважену і послідовну політику НБУ стосовно контролю над грошовою масою.

Провівши оцінювання стану грошової маси в Україні за 2015-2019 рр. можна стверджувати, що 26,99% грошової маси не перебувають під наглядом банківської системи, тобто перебувають поза її межами. Такий стан справ зумовлений втратою довіри фізичних і юридичних осіб стосовно банківської системи, бажанням проводити розрахунки з використанням виключно готівки. Крім того свою негативну роль відіграють і інші чинники, зокрема, низький рівень доходів населення, інфляційні очікування, високий рівень доларизації економіки.

В цілому, грошова маса за досліджуваний період суттєво зросла (на 34,0%). Щодо рівня монетизації економіки, то за наявним значенням коефіцієнта монетизації можна прийти до висновку про наявність кризових процесів в національній економіці.

Серед шляхів з допомогою яких можна було б у найближчій перспективі покращити стан справ у монетарній політиці України можна запропонувати наступні: підвищувати економічну активність фізичних і юридичних осіб; знизити податковий тиск; забезпечити цінову стабільність; через виважену монетарну політику постійно контролювати і зменшувати рівень інфляції.

Список використаної літератури

1. Board of Governors of the Federal Reserve System. "What Is the Money Supply? Is It Important ? [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.federalreserve.-gov/faqs/money_12845.htm.
2. Бова Н. В. Динаміка змін грошової маси та її вплив на формування депозитної політики банку / Н. В. Бова // Молодий вчений. – 2015. – № 10(1). – С. 91-94.
3. Божанова О. В. Аналіз стану грошової маси в Україні як складової монетарної політики / О. В. Божанова // Молодий вчений. – 2016. – № 3. – С. 19-23.
4. Гроші та кредит : підручник / за ред. д.е.н., проф. О. В. Дзюблюка. – Тернопіль : ТНЕУ, 2018. – 892 с.
5. Гроші та кредит : підручник / [М. І. Савлук, А. М. Мороз, І. М. Лазепко та ін.] ; за наук. ред. М. І. Савлука. – 6-те вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2011. – 589 с.
6. Методологічний коментар // Бюлетень Національного банку України. – 2012. – № 10. – с.182.
7. Національний банк України. Грошово-кредитна та фінансова статистика. Грудень 2019 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://bank.gov.ua/admin_-uploads/article/MFS_2019-12.pdf?v=4
8. Педерсен І. О. Оцінка стану грошової маси в Україні / І. О. Педерсен // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції – 2012. – № 6. – С. 83-87.
9. Рахматуллина Ю.А., Селезнева А.И., Шарипова А.А. Денежное обращение, кредит, банки. Учебное пособие. Уфа: ГОУ ВПО УГАТУ. – 2017. – 109 с.
10. Спеціальний стандарт поширення даних. Огляд депозитних корпорацій. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://bank.gov.ua/admin_uploads/-article/AABC_metadata.pdf
11. Шишкіна О. В. Діагностування стану і структури грошової маси у контексті монетизації економіки України / О. В. Шишкіна, Ю. В. Краснянська // Фінансові дослідження. – 2016. – № 1. – С. 32-42.

Короленко О.Н., к.э.н., доцент
доцент кафедры финансов и контроля в сельском хозяйстве
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»
super.korolenko3287@yandex.by

ОСОБЕННОСТЬ АГРОХИМИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Для агрохимического обслуживании сельского хозяйства, как и для большинства предприятий агросервиса, характерна диверсификация, основанная на специализации или ключевой компетенции, что связано с преобладающей формой внутреннего развития. В данном контексте под ключевой компетенцией понимается взаимосвязанный набор навыков, способностей, технологий, который придает уникальность процессу агрохимического обслуживания сельскохозяйственных организаций. Ключевые компетенции позволяют добиться устойчивого конкурентного преимущества на рынке агрохимических услуг и стать связующим звеном (ядром) диверсификации. Именно ключевые компетенции определяют различные виды агрохимической деятельности, которые могут значительно различаться по уровню рентабельности и конкурентоспособности услуг, перспективах стратегического развития предприятия, предопределяют целесообразность переключения предприятий агросервиса на те виды деятельности, на которых они будут специализироваться, то есть на определении так называемых стратегических зон хозяйствования [1].

Особое значение в условиях рыночной экономики имеет последовательное и экономически обоснованное определение стратегических направлений развития агросервисных предприятий. При выборе того или иного стратегического направления необходимо проводить маркетинговые мероприятия по увеличению существующей доли рынка, а именно по привлечению новых пользователей за счет повышения качества агрохимических услуг, оказываемых предприятием агросервиса, предоставлению более выгодных условий, торговых скидок на агрохимическую продукцию.

Экономический механизм агрохимического обслуживания выражается в динамическом равновесии спроса, предложения и цены. Спрос в данном случае отражает готовность сельскохозяйственных организаций пользоваться агрохимическими услугами предприятий агросервиса в течение некоторого времени, по определенной цене (ценообразование для агросервисных предприятий имеет большое значение, поскольку именно цены определяют контингент возможных клиентов). Предложение показывает, какой перечень услуг (видов агрохимических работ) готовы выполнить предприятия агросервиса за ограниченный промежуток времени по возможным ценам, за которые они могут быть куплены. Эти главные элементы рынка обуславливают взаимодействие всей совокупности отношений между сельскохозяйственными организациями и предприятиями агросервиса, тем самым, приводя в действие экономический механизм агрохимического обслуживания.

Рынок агрохимических услуг предполагает решение ряда взаимоувязанных задач, к которым относятся следующие: полное и своевременное удовлетворение платежеспособного спроса заказчиков услуг; максимальное снижение связанных с этим издержек обращения и исключение непроизводительных затрат; обеспечение высокого качества поставляемых услуг; гарантия учета экономических интересов хозяйств потребителей.

Существующий спрос на агрохимические услуги со стороны сельскохозяйственных организаций формирует структуру и характер выполняемых предприятиями агросервиса работ. Изменения в структуре агрохимических услуг связаны с тенденциями формирования «портфеля» заказов и повышением маневренности предприятий агросервиса. Эти возможности изначально заложены в систему принципов функционирования агросервисных предприятий.

Весь процесс своей производственной деятельности предприятия агросервиса строят на на следующих принципах:

- ✓ полной хозяйственной самостоятельности и экономической ответственности за свою работу;
- ✓ неукоснительного соблюдения приоритета заказчика в количестве, объемах, видах и месте выполнения агрохимических работ;
- ✓ строго обоснованной цены на все виды выполняемых работ;
- ✓ высокопроизводительного использования всех видов машинно-тракторного парка и ремонтно-обслуживающей базы;
- ✓ максимума передовых приемов труда, эффективных технологий и высокого уровня автоматизации производства [2].

Характерной чертой современного развития системы агрохимического обслуживания является государственная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей, обеспечивающая возврат тех финансовых средств, которые село не получило по причине опережающего роста цен на продукцию промышленного производства [3].

В силу системной взаимозависимости, образовавшиеся перекосы в ценах на сельскохозяйственную продукцию и продукцию промышленного производства в результате их многолетнего сдерживания привели к диспропорциям количественных измерителей затрат и прибыли. Повышение цен на сельскохозяйственную продукцию и агрохимические ресурсы решает проблему прибыли сельскохозяйственных товаропроизводителей и предприятий агросервиса в текущий момент времени. Так, устранение диспропорции по ценам на агрохимические ресурсы ведет к повышению затрат предприятий агросервиса, а затем и в сельскохозяйственном производстве. Государственные дотации, используемые на выравнивание взаиморасчетов с предприятиями агросервиса улучшают в условиях низкого платежеспособного спроса продвижение товаров и услуг до сельскохозяйственных товаропроизводителей, тем самым поддерживают поставщиков этих товаров и услуг, узаконивая ценовые претензии последних. В рыночных условиях в силу наличия низкорентабельных сельскохозяйственных производств и сокращения объемов агрохимических услуг предприятий агросервиса, повышение цен осуществляется путем соотношения спроса и предложения на агрохимическую продукцию и услуги. Стремление к ценовому паритету понимается, прежде всего, как выравнивание темпов роста цен, которые должны обеспечивать равные возможности в получении прибыли предприятий агросервиса и сельскохозяйственных организаций.

Рыночные отношения, составляющие экономический механизм агрохимического обслуживания, формируют взаимно приемлемый для производителей и потребителей агрохимических услуг уровень тарифов на агрохимические работы. Этот уровень во многом определяется состоянием технического потенциала агросервисных предприятий, платежеспособным спросом сельскохозяйственных организаций, почвенно-климатическими особенностями территории и др.

Все агрохимические работы, проводимые в сельскохозяйственных организациях, можно разделить на два вида:

1. Те, которые проводятся механизированным отрядом предприятия агросервиса.
2. Те, которые полностью осуществляются силами сельскохозяйственных организаций.

Перед тем как проводить ту или иную агрохимическую работу сельскохозяйственные товаропроизводители должен решить насколько проведение таких работ своими силами будет экономически оправданным для них решением.

Издержки сельскохозяйственных организаций на привлечение услуг предприятий агросервиса складываются из оплаты за них по нормативным расценкам и расходов хозяйств на создание, предусмотренных договором условий (ежедневная доставка

работников агросервисного предприятия, организация стоянки и охраны техники, предоставление жилья работникам на время исполнения услуг, организация питания и т.д).

Себестоимость работ, выполняемых сельскохозяйственными товаропроизводителями включает в себя затраты на оплату труда, стоимость ГСМ, амортизацию машин, затраты на их плановый ремонт, техническое обслуживание и хранение, общепроизводственные и общехозяйственные расходы, плановые накопления и необходимые налоги и затраты на выплату годовых процентов за кредит.

В условиях отсутствия или недостаточности собственных средств на проведение агрохимических работ у многих сельскохозяйственных организаций кредиты являются источником удовлетворения сезонных потребностей в оборотном капитале, используемом для выполнения агрохимических работ.

Предельный рост издержек сельскохозяйственных организаций на привлечение услуг предприятий агросервиса ограничен суммой себестоимости агрохимических работ, выполняемых сельскохозяйственными товаропроизводителями с учетом нормативного процента за кредит, взятого на данные цели.

Немаловажной особенностью механизма агрохимического обслуживания является то, что предприятия агросервиса обслуживают сельскохозяйственные организации, отличавшиеся друг от друга условиями работы (удаленность от предприятий, состояние дорог, уровень механизации транспортного процесса, режимы хранения и сохранности агрохимической продукции и т.п.). Разница в условиях работы предприятий агросервиса при обслуживании тех или иных сельскохозяйственных организаций обуславливает различный уровень себестоимости работ в сфере агрохимического обслуживания. Поэтому механизм экономических отношений, включая порядок ценообразования и взаиморасчетов за агрохимическую продукцию и услуги, должен компенсировать понесенные предприятием агросервиса текущие затраты на уровне их нормативной величины и создавать одинаковую заинтересованность в агрохимическом обслуживании всех сельскохозяйственных организаций независимо от условий работы.

Сохранение естественного и повышение экономического плодородия сельскохозяйственных земель является актуальной проблемой развития сельскохозяйственного производства. Увеличение или уменьшение объемов приобретаемых сельскохозяйственными организациями на предприятиях агросервиса минеральных удобрений и средств защиты растений, как и повышение или понижение их стоимости непременно сказывается на эффективности сельскохозяйственного производства. Таким образом, комплексные теоретические исследования принципов и закономерностей функционирования агрохимического подкомплекса сельского хозяйства свидетельствуют, что экономический механизм агрохимического обслуживания должен обеспечивать достижение сбалансированного спроса и предложения на рынке агрохимической продукции и услуг путем повышения эффективности агрохимического обслуживания сельскохозяйственных организаций. Формирование действенного экономического механизма в системе агрохимического обслуживания сельского хозяйства даст мощный импульс развитию и совершенствованию производственно-хозяйственных форм взаимоотношений между предприятиями агросервиса и сельскохозяйственными товаропроизводителями, а также внутри каждого из них. В таких условиях поиск наиболее эффективных форм хозяйствования будут осуществлять сами предприятия. Участие государства в этом процессе сводится не к навязыванию, пусть даже самых оптимальных и эффективных форм, а к всестороннему содействию подготовке кадров, научно-методическому, консультационному и информационному обеспечению.

Действующая в исследуемом периоде стратегическая направленность государственной аграрной политики в Республике Беларусь определяется как стремление к наращиванию объемов внесения минеральных удобрений сельскохозяйственными организациями с целью повышения эффективности сельскохозяйственного производства.

Эффективность агрохимического обслуживания – важнейшая составляющая взаимоотношений предприятий агросервиса и сельскохозяйственных организаций, инструмент воздействия и внесения соответствующих изменений в систему и процессы агрохимического обслуживания.

Эффективность агрохимического обслуживания – это обобщенный, интегральный показатель качества системы, определяемый как внутренними свойствами системы (значениями различных показателей, характеризующих потенциал и ресурсы), так и условиями, в которых система функционирует. В экономической науке различают два вида эффективности агрохимического обслуживания – экономическую и технологическую.

Разграничение технологического и экономического аспектов эффективности агрохимического обслуживания довольно условно, их нельзя противопоставлять, они находятся в тесной взаимосвязи, взаимовлиянии, формируя общую интегральную эффективность. При этом технологическая эффективность агрохимического обслуживания отражается на экономической эффективности. Существенные различия между этими категориями связаны, главным образом, с целями.

Достижение технологической эффективности агрохимического обслуживания обеспечивается оптимальным уровнем прибавки урожая при рациональном соотношении питательных веществ в туках и в почве и при использовании растениями всего своего биологического потенциала. То есть норматив расхода удобрений представляет собой то минимальное их количество, которое позволяет растениям быстро развиваться, не испытывая недостатка в питательных веществах. В оптимальных условиях, когда созданы благоприятные тепловой, воздушный и водный режимы, растения дают самый большой урожай, очень хорошо используют питательные вещества почвы и обеспечивают наивысшую окупаемость ресурсов, и в том числе удобрений. Отсюда нормативная оплата (окупаемость) удобрений урожаем представляет собой величину прибавки урожая, которую обеспечивает данная культура в оптимальных производственных условиях.

Наиболее общим критерием экономической эффективности агрохимического обслуживания сельскохозяйственных организаций на макроуровне можно считать стабилизацию негативных тенденций в сельскохозяйственном производстве; на микроуровне – достижение оптимального уровня агрохимического обслуживания для конкретных потребителей – сельскохозяйственных организаций. Критерии эффективности агрохимического обслуживания являются системой ориентиров, нацеливающих на достижение конкретных и действенных результатов, адекватных реальным потребностям и нуждам различных потребителей качественной агрохимической продукции и услуг.

Таким образом, комплексные теоретические исследования принципов и закономерностей функционирования агрохимического подкомплекса сельского хозяйства свидетельствуют, что экономический механизм агрохимического обслуживания должен обеспечивать достижение сбалансированного спроса и предложения на рынке агрохимической продукции и услуг путем повышения эффективности агрохимического обслуживания сельскохозяйственных организаций. Формирование действенного экономического механизма в системе агрохимического обслуживания сельского хозяйства даст мощный импульс развитию и совершенствованию производственно-хозяйственных форм взаимоотношений между предприятиями агросервиса и сельскохозяйственными товаропроизводителями, а также внутри каждого из них.

Список использованной литературы

1. Сайганов А. Основные направления совершенствования системы технического обеспечения и агросервиса // Агроэкономика. – 2018. – № 6. – С. 11-14.

2. Сайганов А. Политика реформирования государственных агросервисных предприятий // Агроэкономика. – 2017. – № 10. – С. 9-10.

3. Гусаков В.Г., Шпак А.П. Комплекс организационно-экономических мер по повышению эффективности и конкурентоспособности агропромышленного производства // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2017. – № 7. – С. 3-14.

Костецький М.С.
Жуковська В. М., д.е.н., професор
Київський національний торговельно-економічний університет
mooursites@gmail.com

ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ РЕЖИСЕРА МОНТАЖУ НА РИНКУ США ТА КАНАДИ

Нині питання працевлаштування стоїть дуже гостро. Ключову роль відіграє і те, наскільки рівень компетентності кандидатів дозволяє працевлаштуватися, щоб у подальшому досягти успіху, визнання, реалізувати власний потенціал.

Аналіз ринку вакансій передбачає врахування різноманітних факторів: починаючи від географічного розташування і закінчуючи історією галузі. З кожним роком потреба в якісному аудіовізуальному контенті зростає, тому і роль фахівця — режисер з монтажу стає пріоритетною. Режисер монтажу фахівець монтує відзняті матеріали фільму або телепрограми у цілісну картину з відео фрагментів, з використанням монтажних інструментів, передає ідею та задум, який написав сценарист. Також він монтує фінальну картинку фільму чи телепрограми й допомагає зрозуміло та цікаво донести до глядача історію, прибираючи все зайве.

Такі країни, як Канада, Японія, Китай та США, мали найбільш розвинену мережу інформаційних технологій. Як приклад, у США медійна інтернет-реклама стабільно зростає і станом на сьогодні займає частку ринку 27% [1]. Ринок вакансій у США являється чи не найбільшим у світі, і, відповідно, потреба у фахівцях з монтажу дуже велика. За даними американського сервісу пошуку роботи *indeed.com*[2] станом на осінь 2020 року наразі є активними понад 29 тис. оголошень з пошуку фахівців на вакансію «режисер монтажу». Беручи до уваги невелику поширеність цієї спеціальності, така кількість вакансій – це достатньо багато. Також широко поширеною є практика проведення курсів з підвищення кваліфікації, по завершенню яких компанія, що їх організовує, винаймає до себе в штат найбільш успішних «студентів». Якщо аналізувати інформацію комплексно можна зробити висновки – знаючи певні підходи до пошуку конкретної роботи в США, кандидат здатний працевлаштуватися без особливих проблем на потрібну вакансію. Окрім *indeed.com* існують ще інші сервіси з пошуку роботи, оголошення в газетах та біржі. Для пошуку роботи в США зазвичай використовують такі платформи: Monster.com, Craigslist, Indeed, CareerBuilder, CareerJet, HelpDetected.

На відміну від США, ситуація з працевлаштуванням у секторі мас-медіа в Канаді склалася менш обнадійлива. Економічна інтеграція із США протягом вісімдесяти років значно вплинула на країну, але недостатньо, щоб вивести рівень мас-медіа[3] на таку ж ступінь. Велику роль у затребуваності вакансії режисера монтажу грає інтернаціональність соціальних медіа – робота може здійснюватися з різних куточків світу, що гарантує більший попит на вакансію і, відповідно до цього, більшу конкуренцію. Це, в свою чергу, підвищує середній рівень кваліфікації всіх претендентів на посаду. Але навіть не зважаючи на те, що така діяльність не прив’язана до чіткого географічного положення, Канада у порівнянні з США ще не досягла такого простору на ринку вакансій. Беручи до уваги дані сайту *mediajobsearchcanada.com* [4], ми можемо побачити, що кількість вакансій на одній із провідних платформ Канади в сотні разів поступається їх численності на основних сервісах США. Не потрібно бути Шерлоком, щоб прийти до наступних виводів: частка ринку та оборот капіталу ринку мас-медіа в Канаді та США різняться достатньо кардинально, що

також відображається і на великій різниці в затребуваності однієї і тієї ж вакансії в обох країнах.

Щодо самостійного працевлаштування, то воно можливе, і в наш час така функція стала найбільш доступною, аніж коли б то не було – неймовірно багато різноманітних платформ з пошуку роботи вам в цьому допоможуть.

Якщо підводити підсумок, зазначимо наступне: при порівнянні двох країн на предмет затребуваності та доступності працевлаштування на посаду режисера з монтажу ми дійшли висновку, що США є безперечним лідером в цьому плані. Медіа-сервіс країни потребує невичерпну кількість потенційно затребуваних кваліфікованих креативних фахівців, оскільки як процес в добре налагоджений, і потребує підтримки у відповідному стабільному розвитку. На відміну від Канади, де мас-медіа переживають етап «зрілості» – вектор розвитку трансформується.

Список використаної літератури

1. Про частку ринку інтернет-реклами в США [Електронний ресурс] // Дата звернення: 14.05.2018р. – Режим доступу: https://www.tadviser.ru/index.php/
2. Статистика вакансій на посаду режисера монтажу в США [Електронний ресурс] // Дата звернення: 12.11.2020р. – Режим доступу: https://usa.hh.ru/resumes/rezhisser_montazha
3. ЗМІ в Канаді [Електронний ресурс] // Дата звернення: 27.04.2020 р. – Режим доступу: https://ru.qwe.wiki/wiki/Media_ownership_in_Canada
4. Статистика вакансій на посаду режисера монтажу Канаді[Електронний ресурс] // Дата звернення: 12.11.2020 р. – Режим доступу: https://www.canada.ca/en/services/jobs/opportunities.html

Котова Е.А.
студент 4 курса кафедры финансового менеджмента
УО «Полесский государственный университет»
kkotova_elizaveta@mail.ru

СУДЕБНО-БУХГАЛТЕРСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА: СУЩНОСТЬ И ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ПРИЗНАКИ

В настоящее время экспертиза занимает особое место в системе предупреждения и пресечения экономической преступности. А также нарушений финансово-хозяйственной деятельности.

Данной проблеме уделяется много внимания, так как в современных условиях возрастает уровень преступлений в экономической сфере. Если ранее объектом экспертного исследования были в основном правонарушения, связанные с расследованием фактов недостач, потерь и хищений товарно-материальных ценностей (далее - ТМЦ), денежных средств (далее - ДС) и других видов имущества, то сейчас наиболее распространенными являются преступления, связанные с искажением и фальсификацией данных бухгалтерской отчетности.

К таким видам правонарушений можно отнести:

- налоговые преступления,
- незаконное получение кредита,
- обман потенциальных инвесторов и другие виды преступлений.

В связи с этим, необходимо разобраться, что же такое судебная экспертиза, таблица 1. Таким образом, на основании критического обзора литературы, можно дать следующее определение понятия «судебная экспертиза» - это процессуальное действие, которое состоит из проведения исследований, дачи экспертом заключения по вопросам, требующих

специальных знаний в области науки, техники, искусства, поставленные перед экспертом или лицом, имеющим право назначать судебную экспертизу [1].

Таблица 1 - Экономическая сущность категории «судебная экспертиза» по мнению различных авторов

Автор	Сущность категории
Е.П. Орехова [3]	Судебная экспертиза – это исследование, проводимое судебным экспертом по постановлению (определению) органа (лица), уполномоченного процессуальным законодательством, в целях установления фактических данных и (или) обстоятельств, имеющих значение для разрешения уголовных, гражданских, экономических дел и дел об административных правонарушениях, по результатам которого составляется заключение эксперта
А.В. Мишин [5]	Судебная экспертиза – это самостоятельная и специфическая разновидность исследования в ходе судебного разбирательствах.
М.И. Тимохина [8]	Судебная экспертиза – это совокупность действий, главная цель которых – получение ответов на поставленные вопросы, то есть получение экспертного заключения.

Судебно-бухгалтерская экспертиза (далее - СБЭ) является одним из формирующих видов судебных экспертиз. СБЭ назначается в случаях, когда без применения знаний в области бухгалтерского учета, экономического анализа и контроля следователь или судья не может разобрать и разрешить вопросы, возникающие в ходе дела.

Понятие «судебно-бухгалтерская экспертиза» как и понятие «судебная экспертиза», трактуется в различных источниках по-разному. Поэтому рассмотрим экономическую сущность категории «судебно-бухгалтерская экспертиза» на основании критического обзора экономической литературы в таблице 2.

Таблица 2 - Экономическая сущность категории «судебно-бухгалтерская экспертиза» по мнению различных авторов

Автор	Сущность категории
Е.Р. Россинская [7]	СБЭ – это экспертиза, которая проводится с целью исследования показателей бухгалтерского учета и отчетности хозяйствующего субъекта, исследование признаков и способов искажения данных бухгалтерского учета, влияющих на финансовую отчетность и расчеты по обязательствам хозяйствующего.
Т.П. Пакшина, А.В. Соловьева [6]	СБЭ – экспертиза, которая проводится специалистами в области экономики и бухгалтерского учета, в процессе которой исследуют хозяйственные операции, отраженные в первичных документах и регистрах бухгалтерского учета, с целью подготовки обоснованных ответов на вопросы, поставленные должностными лицами, назначившими ее проведение.
С. Г. Чаадаева [2]	СБЭ – это процессуально-правовая форма применения экспертно-бухгалтерских знаний в целях получения источника доказательств по уголовным, гражданским, арбитражным делам.

Изучив экономическую сущность данного понятия на основании данной таблицы, автор дает следующее определение понятия «судебно-бухгалтерская экспертиза» - это исследование фактов хозяйственной деятельности организации, отраженных в бухгалтерском учете с целью получения доказательств и составления соответствующего заключения для уголовного или гражданского дела.

Рассмотрим, чем же отличается судебно-бухгалтерская экспертиза от документальной проверки, таблица 3.

Таблица 3 – Различия между судебно-бухгалтерской экспертизой и документальной проверкой

Признаки	СБЭ	Документальная проверка
Объект исследования	хозяйственные операции, отражающие определенные стороны финансово-хозяйственной деятельности организации и зафиксированные в бухгалтерских документах организации.	хозяйственная деятельность экономического субъекта, отраженная в бухгалтерском учете и финансовой (бухгалтерской) отчетности.
Предмет исследования	фактические нарушения установленного порядка проведения хозяйственных операций, имеющие отношение к рассматриваемому делу.	достоверность финансовой отчетности, полнота и оценки фактов хозяйственной деятельности, хозяйственных операций и финансовых результатов организации за отчетный период.
Задачи исследования	- подтверждение факта недостачи или излишков ТМЦ и денежных средств; - подтверждение обоснованности списания материалов, готовой продукции и товаров; - определение соответствия совершенных операций нормам закона; - подтверждение, совершались ли хозяйственные операции в пределах и по правилам, установленным нормативными актами; - определение размера материального ущерба, причиненного в результате совершенных нарушений и т.д.	- соблюдение методики оценки активов, обязательств и собственного капитала; - установление полноты и точности отражения на бухгалтерских счетах и в учетных регистрах имущества, обязательств и хозяйственных операций; - соблюдение порядка составления бухгалтерской (финансовой) отчетности.
Цель исследования	осуществление независимых экспертиз бухгалтерской отчетности, налоговых деклараций, первичных документов с целью обоснования исковых требований.	проверка финансовой отчетности с целью выражения мнения о ее достоверности.
Достаточность исследования	принцип максимально возможной точности законности и выявления нарушений законодательства.	принцип разумной уверенности.
Организационный признак исследования	назначается прокурором, следователем, органами дознания или судом.	проводится по инициативе руководства предприятия.
Документы, представляемые по	заключение эксперта-бухгалтера.	аудиторское заключение и рекомендации клиента.

Признаки	СБЭ	Документальная проверка
результатам исследования		

Таким образом, можно сказать, что основное отличие судебно-бухгалтерской экспертизы от аудиторской проверки заключается в том, что судебно-бухгалтерская экспертиза связана с процессуальными отношениями, которые возникают в ходе судебного рассмотрения конкретных гражданских или уголовных дел, а аудиторская проверка строится на отношениях равноправия сторон, регулируемых нормами гражданского права. Судебно-бухгалтерская экспертиза назначается при расследовании уголовных дел, в ходе которых следователь (лицо, ведущее дознание) обязан раскрыть преступление и на основании собранных по делу доказательств установить лиц, виновных в его совершении, определить сумму причиненного ими ущерба предприятию, отдельным гражданам, предпринимателю.

Список использованных источников

1. Белов, А.А. Судебно-бухгалтерская экспертиза / А.А. Белов, А.Н. Белов. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Книжный мир, 2004. - 643 с.

2. Дмитриенко, Т. М. Судебная (правовая) бухгалтерия. Учебник / Т.М. Дмитриенко, С.Г. Чаадаев. - М.: Проспект, 2014. - 336 с.

3. Е. П. Орехова. Судебная экспертиза: практикум / Е.П. Орехова. - Минск: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2020. - 105 с.

4. Левданская, Н.Е. Судебно-бухгалтерская экспертиза : учебно-методический комплекс / Н. Е. Левданская. - 2-е изд., испр. - Минск : МИУ, 2010. - 164 с.

5. Мишин А.В. Судебная экспертиза. учебно-методическое пособие / под ред. А.Ю. Епихина. – Казань: Изд-во Казан. ун-та,2016. – 112 с.4. Хмельницкий В.А. Судебно-бухгалтерская экспертиза : учебник / В.А. Хмельницкий. - Минск : МИУ, 2005. - 207 с.

6. Пакшина, Т.П. Судебно-бухгалтерская экспертиза: конспект лекций / Т.П. Пакшина, А.В. Соловьева – Витебск : УО «ВГТУ», 2016. – 68 с.

7. Россинская Е. Р., Галяшина Е. И., Зинин А. М. Теория судебной экспертизы (судебная экспертология) / под ред. Е. Р. Россинской. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2016. с 168-169.

8. Тимохина М.И. Роль и значение судебных экспертиз в расследовании преступлений экономической направленности // Научный электронный журнал Меридиан. – 2019. – №12 (30). – с. 234-236.

Кузьмичук В.В., студентка
УО Белорусская государственная сельскохозяйственная академия
vkuzmichuk@bk.ru

СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА НАСЕЛЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Осуществление радикальных реформ в экономике и политической жизни, социальной и культурной практике во всем мире показывает, что ни одно государство сегодня не может обойтись без специалистов в области социальной работы.

Социальная работа это специфический вид профессиональной деятельности, оказание государственного и негосударственного содействия человеку с целью обеспечения культурного, социального и материального уровня его жизни, предоставление индивидуальной помощи человеку, семье или группе лиц.

Прежде всего социальную работу следует рассматривать как самостоятельную науку, что определяет ее место в системе наук. Как любая наука, социальная работа имеет свой предмет, объект, категориальный аппарат. Объектом исследования социальной работы является процесс связей, взаимодействий, способов и средств регуляции поведения социальных групп и личностей в обществе.

Предметом социальной работы являются закономерности, обусловливающие характер и направленность развития социальных процессов в обществе. Ш. Рамон и Т. Шанин, английские ученые, определяют социальную работу как организацию личностной службы помощи человеку. Она направлена на то, чтобы облегчить людям в условиях личного и семейного кризиса повседневную жизнь, а также, по возможности, кардинально решить их проблемы. Социальная работа является важным связующим звеном между людьми, которым надо помочь, и государственным аппаратом, а также законодательством.

К основным целям социальной работы можно отнести:

- увеличение степени самостоятельности клиентов, их способности контролировать свою жизнь и более эффективно разрешать возникающие проблемы;
- создание условий, в которых клиенты могут в максимальной мере проявить свои возможности и получить все, что им положено по закону;
- адаптация или реадаптация людей в обществе;
- создание условий, при которых человек, несмотря на физическое увечье, душевный срыв или жизненный кризис, может жить, сохраняя чувство собственного достоинства и уважение к себе со стороны окружающих;
- и как конечная цель - достижение такого результата, когда необходимость в помощи социального работника у пациента “отпадает”.

Современное понимание основ социального развития исходит из того, что социальная политика государства должна быть направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека.

В последнее время одной из наиболее существенных тенденций социальной политики является становление системы социального обслуживания, широкое применение в работе с населением современных технологий и методик.

Социальное обслуживание населения в одних работах рассматривается как современная парадигма социальной работы, в других - как высокоэффективная социальная технология, позволяющая оказывать результативную социальную поддержку гражданам в условиях сложной социально-экономической ситуации, роста численности людей с доходом ниже прожиточного минимума повышения напряженности на рынке труда, роста задолженности по выплате заработной платы, пенсий и социальных пособий, а в-третьих, как принципиально важный сектор социальной сферы.

Одной из важнейших задач при реформировании современного белорусского общества является создание адекватной системы социальной защиты населения, более динамичной, эффективной и, прежде всего, адресной.

Социальная защита в Республике Беларусь представляет собой комплекс государственных мер социально-экономического и правового характера, законодательно установленные государством социальные гарантии, мероприятия и учреждения, обеспечивающие предоставление оптимальных условий жизни, удовлетворение потребностей, поддержание жизнеобеспечения и деятельного существования личности, различных социальных категорий и групп, мероприятия, направленные на профилактику и коррекцию социальных проблем.

С организационно-управленческой точки зрения социальная защита Республики Беларусь представлена широкой сетью государственных и негосударственных органов и организаций различного уровня, аналитических и учебных центров и служб.

Ведущим органом, осуществляющим государственную политику в области труда и социальной защиты населения, является Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь.

В системе государственных учреждений активно работают Республиканский реабилитационный центр для детей-инвалидов; дома-интернаты и специальные дома для ветеранов, престарелых и инвалидов.

Система государственной адресной социальной помощи, созданная в Республике Беларусь в 2001 году, направлена на оказание временной материальной поддержки малообеспеченным гражданам и семьям, содействие в преодолении трудной жизненной ситуации. За 1 полугодие 2011 года было освоено 38,1% средств от запланированных на выплату государственной адресной социальной помощи (более 67 млрд рублей).

Важнейшей составляющей системы социальной защиты также является пенсионное обеспечение. В настоящее время в органах по труду, занятости и социальной защите различные виды пенсий получает более 2,4 млн человек [1].

Приоритетной задачей Республики Беларусь в области социальной защиты является забота о семье, детях. Не менее важными задачами развития системы социальной поддержки в нашем государстве являются: обеспечение государственных минимальных социальных гарантий, улучшение положения и качества жизни наименее защищенных и остронуждающихся категорий населения, наиболее полное удовлетворение их нужд и потребностей.

Для дальнейшего развития системы социальной защиты населения предусматривается:

• совершенствование законодательной и нормативной базы в сфере социальной защиты;

• поиск альтернативных источников для пополнения ресурсной базы;

• оказание социальной помощи семьям, отдельным гражданам, имеющим доходы ниже установленного гарантированного минимума;

• повышение эффективности социальной помощи малообеспеченным гражданам и лицам, находящимся в трудной жизненной ситуации на основе усиления принципов адресности и индивидуального подхода;

• обеспечение дополнительных гарантий социальной защиты детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей;

• развитие социального обслуживания, внедрение инновационных технологий социальной работы и др. [2].

Социальное развитие невозможно без обеспечения занятости населения и удержания безработицы в допустимых пределах. Поэтому одними из насущных проблем остаются обеспечение занятости в деревнях и малых городах вокруг градообразующих предприятии, сохранение контролируемой ситуации и удержание безработицы в социально приемлемых размерах, а также упорядочение социальных льгот и гарантий.

Таким образом, социальная защита населения Республики Беларусь сегодня постоянно развивается в целях повышения уровня и качества жизни населения. Эффективная социальная защита предполагает проведение политики, адекватно реагирующей на социальное самочувствие людей, способной улавливать рост социального недовольства и социальной напряженности, предупреждать возможные конфликты и радикальные формы протеста.

Список использованной литературы

1. Государственная социальная поддержка населения // Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://mintrud.gov.by/ru/gsp/gsp. — Дата доступа: 13.11.2020.

2. Об утверждении Основных направлений социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2015 годы: Постановление Совета Министров Республики

Беларусь от 4 ноября 2006 г. №1475 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://lawsby.narod.ru/razdelb/text419/index.html. — Дата доступа: 13.11.2020.

Кучма Д. О., магістр 2 курсу навчання
освітньої програми «Менеджмент інноваційної діяльності»
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
d-kuchma@ukr.net
Степанова А. А., к.е.н., доцент
доцент кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ COVID-19

Експортна діяльність є тією конкурентною перевагою для діючих суб'єктів господарювання, що сприяє розширенню ринків, обсягів реалізації, підвищенню рівня модернізації та залучення професійних кадрів. В Україні, у поточному році, спостерігається тенденція до зростання експортної діяльності. Сальдо зовнішньоторговельного балансу у січні 2020 року показало позитивну динаміку чи не вперше за останні роки. Не дивлячись на пандемію COVID-19 у світі та поглиблення економічної кризи за результатами II кварталу 2020 року, відповідно до узгоджених даних із зовнішньої торгівлі товарами та послугами Державної служби статистики України з підсумковими показниками за методологією платіжного балансу Національного банку України, сальдо зовнішньоторговельного балансу зовнішньої торгівлі мало позитиве значення – 942 млн. доларів США [1].

Однак, необхідно розуміти, що така позитивна динаміка є наслідком карантинних обмежень у світі, а не проривом національного товаровиробництва. Позитивне сальдо є результатом скорочення енергетичного імпорту у січні 2020 року, а збільшення експорту порівняно з імпортом за результатами другого кварталу 2020 року показує те, що попит на сировину у світі залишився сталим. Україна залишається одним із найбільших сировинних експортерів у ЄС та світі, проте втрачає свої позиції, як постачальника готової продукції із доданою вартістю. Причиною цьому є те, що наші українські компанії так і не навчились позиціонувати власну продукцію на міжнародному ринку, а держава не стимулює розвиток експорту готової продукції.

Сучасна політика протекціонізму національної економіки у світі набирає обертів, що створює перепони для виходу української продукції на міжнародний ринок. Розвивати власний бізнес, в тому числі зовнішньоекономічну діяльність під час тотального світового «локдауну» досить складно. Падіння світової економіки більш ніж на 3% за прогнозами МВФ може знищити більш ніж половину малих та середніх підприємств, які після закінчення пандемії можуть так і не відновити свою діяльність.

За даними МВФ та думка провідних економістів світу свідчить про те, що відкрита та інтегрована в торгівлю економіки, може значно покращити внутрішню конкуренцію і, наприкінці, допоможе зменшити витрати для споживачів в розвиваючих країнах [2].

Для розвитку власного експортного виробництва у відповідності до міжнародних норм, малому та середньому бізнесу необхідно залучати прямі інвестиції або ж використовувати кредитні кошти, у тому числі й іноземних інстанцій, що дозволить продовжити стале виробництво, розвиток та інвестування у експортну діяльність.

Держава, як ніколи, повинна стати тим гарантом стабільності, розвитку українського бізнесу та створити максимальні умови для збереження цілих галузей національної економіки. Кабінетом Міністрів України було розроблено та затверджено 27 травня 2020 року Програму стимулювання економіки для подолання наслідків епідемії COVID-19:

«Економічне відновлення» [3]. Програмою передбачено короткострокові ініціативи протидії наслідкам COVID-19, які складаються із трьох груп: термінові (обов'язкові) для повноцінного функціонування, середньострокові (стимулюючі) та стратегічні (превентивні).

Середньостроковими ініціативами передбачено стимулювання розвитку промисловості, що включає в себе підтримку українського експорту. Програма підтримки українського експорту передбачає створення інституту торгових представництв та ефективне функціонування інституцій з підтримки експорту, таких як Державна установа «Офіс з просування експорту України» (ОПЕ), Експортно-кредитного агентства (ЕКА).

Необхідно зазначити, що дані інституції з підтримки та розвитку українського експорту були створені за довго до пандемії. Про те їх діяльність не була ефективною у зв'язку із недостанім фінансуванням держави. Створення ЕКА було передбачено у Законі України «Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту» та мало розпочати свою діяльність повноцінно у 2018 році відповідно до Постанови КМУ «Питання утворення Експортно-кредитного агентства» було створено ЕКА у формі приватного акціонерного товариства та затверджено установчі документи. Станом на листопад 2020 року діяльність із захисту українських експортерів від фінансових ризиків та втрат, що пов'язаних із виконанням зовнішньоекономічних контрактів, страхування комерційних і некомерційних ризиків, страхування експортного факторингу так і не запрацювала фактично. ЕКА підмінило паперовою роботою фактичне виконання своїх функцій – страхування ЗЕД контрактів та захист українських експортерів від фінансових ризиків пов'язаних з експортом.

Сьогодні ЕКА підписує меморандуми про співпрацю із державними установами інших країн, здійснює консультаційну підтримку, однак не страхує українські компанії від фінансових втрат пов'язаних із невиконанням іноземних контрагентів своїх обов'язків згідно ЗЕД контракту. Це основна проблема, що нівелює ефективність державної підтримки експорту під час пандемії COVID-19. Більшість українських експортних контрактів укладаються з іноземними контрагентами із відстрочкою платежу, оскільки у міжнародних партнерів не має довіри щодо добросовісного виконання українськими експортерами своїх обов'язків. Це є критичною точкою, оскільки українські товаровиробники вкладають кошти у розвиток виробництва, закуповують сировину, перероблюють її, виробляють товар, а потім експортують із відстрочкою платежу. Багато зовнішньоекономічних переговорів не приносять результатів, оскільки фактично українським підприємствам не під силу виготовити товар та поставити його із відстрочкою платежу. Саме ЕКА має стати тим гарантом від фінансових втрат для того, щоб наш український експортер зміг нарощувати обсяг експортного збуту.

Якщо ЕКА не може ефективно здійснювати свої функції з підтримки експортної діяльності України, банки мають взяти ці функції на себе. На думкою провідних експертів банки та фінансові установи можуть зазнати фінансової кризи через пандемію COVID-19. Однак, цього можна уникнути, якщо центральні банки та уряди приймуть цільові фінансові заходи, так як рефінансування з боку національних банків [4].

Українські підприємства змагаються за державну підтримку за програмою «Доступні кредити 5-7-9%» для того, щоб вижити у тяжкі часи пов'язані з пандемією. Однак, ця програма також не дає очікуваних результатів. Завдяки кредитним гарантіям держава через Фонд розвитку підприємництва покриває частину кредитного ризику мікро- та малих підприємств, створюючи умови для залучення кредитування [5].

На сьогодні, Фонд розвитку підприємства уклав угоди про співробітництво із 19 банками, які й надають ці кредити за своїми відсотковими ставками, а Фонд покриває частину річних. Необхідно зазначити, що ця програма покриває лише інвестиційні проекти малих підприємств та не фінансує покриття обігових коштів. Програма надає кредити лише на покриття витрат пов'язаних із інвестиційними проектами: придбання обладнання,

розвиток виробництва, реконструкція/розвиток комерційної нерухомості для ведення господарської діяльності, придбання франшизи в рамках інвестиційного проекту.

Програма також передбачає дольову участь підприємства в фінансуванні такого інвестиційного проекту, що означає, що програма не покриває 100% вартості такого проекту, а покриває лише частину (до 60 - 80%). Окрім того, для отримання кредиту за цією програмою, підприємству необхідно мати позитивний фінансовий баланс та обґрунтувати цільову необхідність інвестиційного проекту, а також надати забезпечення кредиту (автотранспорт / сільськогосподарську техніку / обладнання та поруку від фізичної або юридичної особи). Саме ці умови унеможливлюють отримання кредиту малими підприємствами за діючою програмою. Близько 2,5 тисяч малих підприємств скористались даною програмою, а вірніше змогли отримати такий кредит із 700 тисяч малих підприємств, що діють в Україні сьогодні. Це є фактичною результативністю цієї програми. Саме на банківські установи покладаються обов'язки із кредитування, але вони неохоче надають ці кредити тим підприємствам, які знаходяться у критичному стані.

Зазначені вище напрямки державної підтримки розвитку українського експорту в умовах пандемії COVID-19 є хаотичними та не діють як єдина система державної підтримки, оскільки не переглянута експортна стратегія України на 2017 – 2021 роки метою якої є перехід України до експорту наукомісткої інноваційної продукції для сталого розвитку та успішного виходу на світові ринки [6]. Оскільки сьогоднішні реалії державної підтримки експортної діяльності українських підприємств не стимулюють розвиток українського експорту готової продукції та не сприяють диверсифікації економіки. Необхідно розробити реальний план дій та коригувати їх в залежності від реальності, але одне залишити сталим – основним завданням держави повинно стати розвиток експорту, послідовний та консолідований розвиток та пріоритет держави.

Висновки. Держава як ніколи повинна розвивати власний експорт в умовах пандемії, особливо експорт групи товарів переробки та створити умови для стимулювання капітальних інвестицій у виробництво готової продукції, кредитувати експорт виробників готової продукції та працювати в тісній координації із міжнародними представництвами та інституціями. Саме експорт може стати тією рушійною силою, що буде наповнювати державний бюджет, сприяти створенню нових робочих міст та просувати бренд «Made in Ukraine» за кордоном. Більшість українських підприємств потребують державної підтримки, створити вільні економічні зони для інвесторів експорту готової продукції, забезпечити фактичну роботу державних інституцій з розвитку експорту, не видаючи паперову та маркетингову агітаційну роботу за фактично надану фінансову підтримку малих та середніх підприємств, що здійснюють експортну діяльність, переглянути експортну стратегію України у зв'язку із змінами реальності та умов існування пандемії COVID-19.

Список використаних джерел

1. Статистика зовнішнього сектору України за методологією 6-го видання "Керівництва з платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції" (МВФ, 2009). [Електронний ресурс] Національний Банк України. – Режим доступу до ресурсу: https://bank.gov.ua/files/ES/Tov_q.pdf

2. Gonzalez-Garcia, J., Yang Y. Trade as a Tool for an Efficient Recovery [Електронний ресурс] // IMFBlog. Insights&Analysis on Economics&Finance. – Режим доступу до ресурсу: https://blogs.imf.org/2020/09/14/trade-as-a-tool-for-an-efficient-recovery

3. Програма стимулювання економіки для подолання наслідків епідемії COVID-19: «Економічне відновлення». [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/18%20-%20Department/Prezentacii/Programa%20Ekonomichne%20stymyluvannia/analitichni-materiali-do-programi-stimulyuvannya-1.pdf

4. Стадник М. Вплив COVID-19 на світову економіку [Електронний ресурс] // Вісник МСФЗ. №3 – Режим доступу до ресурсу: URL: https://msfz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/FZ002118
5. Державна програма «Доступні кредити 5-7-9%». [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://5-7-9.gov.ua/#prog
6. Розпорядження КМУ № 1017-р від 27.12.2017 року «Про схвалення Експортної стратегії України («дорожньої карти» стратегічного розвитку торгівлі н 2017-2021 роки»). [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1017-2017-%D1%80#Text

Лещух І.В., к.е.н.,
науковий співробітник відділу просторового розвитку,
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М. Долішнього НАН України»
ira_leschukh@ukr.net

ФІСКАЛЬНІ ДЕЛІКТИ ЯК СКЛАДОВА ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ У СЕКТОРІ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Тіньову діяльність у секторі фінансових послуг умовно можна поділити на три види:

1) прихована – законна економічна діяльність, яка приховується або применшується з метою ухилення від сплати податків;

2) неформальна – діяльність, яка не реєструється, а відтак, не підлягає оподаткуванню;

3) нелегальна – діяльність, заборонена законом (привласнення, розтрата майна або заволодіння ним шляхом зловживання службовим становищем; хабарництво, одержання неправомірної вигоди тощо).

Чи не найвагомішою складовою тіньової економіки у секторі фінансових послуг є *ухиляння від оподаткування*, тобто *свідоме приховування/заниження прибутків, отриманих від ведення бізнесу*. Загалом по підприємствах України зазначений показник у 2018 р. на думку аналітиків Київського міжнародного інституту соціології [1] становив 56,7% від загального обсягу тіньової економіки. Відтак, збільшення рівня останньої у значній мірі формується в умовах збільшення кількості збиткових підприємств та/або зменшення кількості прибуткових підприємств.

Високе податкове навантаження на підприємства легального сектору фінансових послуг обумовлює їх невигідне з економічної точки зору становище, порівняно з підприємствами, які використовують у своїй діяльності «тіньові схеми». Завдяки несплаті податків діяльність зазначених підприємств може характеризуватися вищою рентабельністю, порівняно із підприємствами легального сектору. Як наслідок, вони можуть мати тимчасові привілеї при розподілі капіталів та робочої сили [2].

Прикладом тут може слугувати використання виключно готівкової оплати товарів/послуг, які надаються суб’єктами бізнесу. У цьому випадку підприємство при купівлі-продажу товарів/послуг не надає клієнту товарного чеку, а відтак, і не сплачує податки. За даними компанії Mastercard [3] такі «схеми» у своїй діяльності у 2018 р. використовувало близько 62% суб’єктів малого та середнього бізнесу, а розмір «тіньової готівки» склав приблизно 14,4% від ВВП (≈512 млрд грн).

На ринку страхових послуг однією з типових є схема ухилення від сплати податків страховими компаніями, коли реально діючі підприємства-вигодонабувачі перераховують безготівкові грошові кошти за нібито надані послуги страхування і перестрахування на рахунки транзитних страхових компаній, які, у свою чергу, перераховують кошти на рахунки фіктивних страхових компаній, що підконтрольні учасникам «конвертаційного»

центру. Надалі гроші переводяться у готівку, у тому числі через рахунки підставних фізичних осіб [4].

Варто наголосити, за оцінкою аналітиків у розвинутих країнах світу в 52% випадків саме зростання податкового тягаря та розміру внесків на соціальне забезпечення є причиною «відходу» бізнесу у тінь [5]. А за підрахунками ГО «Центр **політико-правових досліджень» [6] в Україні через ухилення від сплати податків у секторі фінансових послуг вітчизняний бюджет щорічно втрачає приблизно** 35 млрд грн.

Економічний парадокс українських реалій полягає в тому, що нелегальна (протиправна) діяльність є складовою звичайної підприємницької діяльності у фінансовому секторі. Більше того, сьогодні спостерігається симбіоз тіньової діяльності у зазначеному секторі із владними структурами. Так, за даними Держаної служби фінансового моніторингу України [7] у 2018 р. із 420 матеріалів щодо протиправних фінансових операції, пов'язаних з діяльністю «конвертаційних» центрів та підприємств з ознаками фіктивності, задіяних у легалізації (відмиванні) доходів, одержаних злочинним шляхом, фігурантами 53,6% матеріалів були державні службовці різного рангу, 18,6% – члени уряду, 6,7% – депутати Парламенту.

У 2019 р. 52,2% вчинених кримінальних правопорушень у секторі фінансових послуг класифікувалася як «тяжкі злочини», а 42,8% злочинів – були злочинами проти власності[1].

Упродовж 2017-2019 рр. у секторі фінансових послуг левова частка правопорушень була вчинена підприємствами групи 64.9 «Надання інших фінансових послуг, крім страхування та пенсійного забезпечення» (табл. 2.2.1). Сюди, зокрема, включаються підприємства, які надають послуги, пов'язані із розміщенням фінансових коштів (крім надання позик) – факторингові послуги, оформлення свопів, опціонів та інших хеджингових операцій.

Цікавою є статистика щодо вчинення кримінальних правопорушень підприємствами групи 64.3 «Трасти, фонди та подібні фінансові суб'єкти» у 2016 р. Так, якщо зазначеними підприємствами було вчинено лише 0,5% кримінальних правопорушень від загальної кількості правопорушень у секторі фінансової та страхової діяльності, то частка матеріальних збитків, завданих цими правопорушеннями становила 40,4% (70,8 млн грн) від загальної суми матеріальних збитків, завданих правопорушеннями у досліджуваному секторі. В даному контексті найбільш поширеною тіньовою фінансовою операцією є заснування злочинними групами інвестиційної фірми (трастового товариства, пенсійного фонду, страхової компанії тощо) на принципах «фінансової піраміди» з наступним заволодінням коштами вкладників.

Чимала частка кримінальних правопорушень у секторі фінансових послуг припадає на підприємства групи 64.1 «Грошове посередництво» – від 22,2% у 2016 р. до 35,2% – у 2019 р. При цьому, частка матеріальних збитків, завданих цими правопорушеннями становила 2,6% від загальної суми матеріальних збитків, завданих правопорушеннями у досліджуваному секторі у 2016 р. та зросла у 2018 р. до 22,8% (у 2019 р. – 1,8%).

У сфері грошового посередництва упродовж досліджуваного періоду левову частку правопорушень було вчинено комерційними та ощадними банками, а також кредитними спілками (клас 64.19 «Інші види грошового посередництва») – у 2019 р. 78,5% від загальної кількості кримінальних правопорушень, вчиненими у сфері грошового посередництва, а у 2018 р. – 80,3%.

Неосучаснена (неефективна) система аналізу інформації про підозрілі фінансові операції; неналежне виявлення та санкціонування підозрілих фінансових операцій національних публічних діячів; неналежне виявлення та неналежне нівелювання чинників тінізації та офшоризації фінансової системи; високий обіг готівки; відтік фінансового капіталу з країни [8] – це одні з найбільш загрозливих проблем вітчизняного сектору

---

[1] **Зокрема: шахрайство; привласнення, розтрата майна або заволодіння ним шляхом зловживання службовим становищем; незаконне привласнення особою знайденого або чужого майна, що випадково опинилося у неї та ін.**

фінансових послуг з точки зору сприяння *діяльності транзитно-конвертаційних груп (так званих «конвертаційних» центрів) та підприємств з ознаками фіктивності, задіяних у легалізації (відмиванні) доходів, одержаних злочинним шляхом*. Так, якщо у 2013 р. Державною службою фінансового моніторингу України направлено до правоохоронних органів 207 матеріалів щодо фінансових операцій, пов'язаних із легалізацією коштів, то у 2018 р. – 420 матеріалів [9]. При цьому, сума згаданих протиправних фінансових операцій становила 277,8 млрд грн. У 2019 р. відповідні показники становили 211 матеріалів на загальну суму 41,8 млрд грн.

До найбільш розповсюджених фінансових операцій з точки зору легалізації (відмивання) доходів належать готівкові фінансові операції, а також фінансові операції, пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю; поповненням рахунків новостворених підприємств; одержанням/наданням фінансової допомоги; операції, які проводяться високо ризиковими клієнтами (публічними особами); розкрадання кредитів рефінансування НБУ. Інструментами, які найчастіше використовуватися задля легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, є електронний банкінг, приват-банкінг, а також розрахунки за міжнародними торговельними операціями.

Розмір «вигоди» конвертаційних центрів у 2014-2015 рр. складав 7-9% від конвертованої суми. Сьогодні вартість таких послуг складає 11-12% [4].

При цьому, останніми роками дещо змінилися схеми з отримання незаконних готівкових коштів. Якщо раніше конвертаційні центри отримували готівку здебільшого в одному банку, який спеціально займався переведенням коштів у готівку, то нині для цього використовують рахунки багатьох суб'єктів господарювання, відкриті у декількох банках, а готівку знімають невеликими сумами (до 150 тис. грн) не тільки через каси банків, а й через банкомати. Крім того, її отримують у суб'єктів господарювання, які займаються реалізацією торгово-матеріальних цінностей за готівкові кошти без відображення в обліку підприємства. Загалом, у 2017 р. податковою міліцією України було ліквідовано 65 конвертаційних центрів (обсяг «проконвертованих» коштів – 13,5 млрд грн) [10], а у 2018 р. – 55 конвертаційних центрів (обсяг «проконвертованих» коштів – 12,1 млрд грн) [11].

Отже, сьогодні актуалізується необхідність пошуку шляхів, з одного боку – детінізації сектору фінансових послуг, а з іншого – створення умов для ефективної діяльності у легальній економіці, ключовими з яких, на наш погляд, має бути створення сприятливих податкових умов для ведення діяльності у секторі фінансових послуг, зокрема, шляхом стабілізації законодавчого регулювання системи оподаткування, спрощення системи справляння податків, підвищення ефективності діяльності з адміністрування податків. Особливо дієвими будуть ці заходи в умовах формування політики мінімізації негативного впливу пандемії COVID-19 на економіку загалом та сектор фінансових послуг зокрема.

Список використаної літератури

1. Тіньова економіка в Україні. Результати дослідження 2019 року. URL: http://kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=897&page=1&fbclid=IwAR1GSrnl6l4vk1GZE4QR9yekDt_C_NMIXJ-eA0mWArZpSC3DsCgwPsZ7unw.

2. Звіт про тіньову економіку 2014 р. URL: https://www.slideshare.net/andrewvodianyi/ss-63702610.

3. Дослідження тіньової економіки в Україні встановило, яка частка від ВВП перебуває в тіні. URL: https://www.radiosvoboda.org/a/news-tiniova-ekonomika/30440013.html.

4. Сергій Білан розповів про найбільш поширені правопорушення в кредитно-фінансовій сфері (опубліковано 06.12.2016). URL: http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/276972.html.

5. Пічугіна Ю. В. Специфіка функціонування тіньової економіки ЄС / Ю. В. Пічугіна, А.В. Чорна. Миколаїв: Миколаївський національний університет ім. В.Сухомлинського, №5, 2015. - С. 72.

6. Тіньова економіка: оцінити обсяги – неможливо, скоротити – реально. URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2879075-tinova-ekonomika-ociniti-obsagi-nemozlivo-skorotiti-realno.html.

7. Звіт Державної служби фінансового моніторингу України за 2018 рік. URL: https://finmonitoring.in.ua/wp-content/uploads/2019/04/SDFM_AnnualReport_2018.pdf.

8. Звіт про проведення національної оцінки ризиків у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму. URL: https://finmonitoring.in.ua/wp-content/uploads/2017/02/zvit_nor.pdf.

9. Звіт Державної служби фінансового моніторингу України за 2013 рік. URL: https://fiu.gov.ua/assets/userfiles/0350/zvity/zvit_2013_compressed.pdf

10. Ми бачимо, як змінилися схеми з отримання готівкових коштів. Інтерв'ю Сергія Білана журналу «Вісник. Рейтинг». 13.10.2018 р. URL: http://sfs.gov.ua/media-tsentr/zmi/354391.html.

11. Звіт Державної фіскальної служби України за 2018 рік. URL: http://sfs.gov.ua/diyalnist-/plani-ta-zviti-roboti-/237691.html.

Лирьова Н. К., здобувач вищої освіти 1 року навчання магістратури
Кононенко Я. В., к.е.н., доцент кафедри економіки та менеджменту
Українська інженерно-педагогічна академія
yana.kononenko@gmail.com

АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОГО ТА ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних економічних умовах господарювання будь-яке підприємство, установа або організація функціонує під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів.

Аналіз зовнішніх і внутрішніх факторів вважається початковим процесом стратегічного управління, адже він забезпечує базу для визначення місії і цілей та формування стратегії поведінки, що дозволяє підприємству здійснити свою місію і досягти поставлених цілей. Тому дуже важливою при аналізі будь-якого підприємства є діагностика всіх значущих факторів, що впливають на систему стратегічного управління підприємства.

Середовище підприємства включає внутрішнє та зовнішнє. Внутрішнє середовище є джерелом життєвої сили підприємства. Воно містить в собі потенціал, який дає можливість існувати і функціонувати на певному проміжку часу. Внутрішнє середовище може бути і джерелом проблем та навіть подальшої ліквідації організації, якщо воно не забезпечує її функціонування. Серед внутрішніх факторів слід виділити: організаційну структуру, персонал, основні фонди, оборотні кошти, інноваційно-інвестиційні можливості, витрати і прибуток.

Зовнішнє середовище є джерелом ресурсів для підтримки внутрішнього потенціалу, адже підприємство перебуває в стані постійного обміну із зовнішнім оточенням. Оскільки ці ресурси є обмеженими і на них також претендують конкуренти, то може виникнути загроза, за якої фірма не одержить потрібні їй ресурси, що призведе до негативних наслідків. Серед зовнішніх факторів важливо розглянути:

- законодавчу підтримку держави, податкову політику держави, кредитно-фінансову політику держави, інноваційно-інвестиційну політику держави, інформаційну безпеку підприємства.

Таким чином, ці два середовища постійно взаємодіють і мають відповідний вплив на підприємство [1].

Одним із методів аналізу середовища є SWOT-аналіз. SWOT це абревіатура таких понять:

strength – сила

weakness – слабкість
opportunities – можливості
threats – загрози.

Цей метод аналізу спочатку передбачає виявлення сильних та слабких сторін, загроз та можливостей, а потім – встановлення ланцюжків зв'язків між ними, які в подальшому можуть бути використані для формулювання стратегії організації [2; 3].

Пропонуємо зробити аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства на прикладі меблевої компанії ММК (м. Харків).

Компанія ММК була створена у 2004 році і вже встигла добре себе зарекомендувати на ринку меблів завдяки ефективній стратегії керівництва підприємства. Але в посткоронавірусний період розвитку нашої економіки є потреба у корекції подальшої стратегії розвитку вказаного підприємства. З цією метою було виконано SWOT-аналіз задля загального розуміння сильних та слабких сторін підприємств, а також можливостей та загроз в сучасних економічних умовах (табл.1).

Таблиця 1 - SWOT -аналіз меблевої компанії ММК

S (Strengths) - сильні сторони Стабільна клієнтурна база. Велика кількість магазинів. Добре розвинена логістична система доставок товарів. Великий асортимент товару. Кваліфікаційний персонал. Впізнаваність компанії.	**W** (Weaknesses) - слабі сторони Сезонність товару. Відсутність особистого транспорту. Висока конкуренція на ринку. Довгий строк очікування товару на замовлення. Постійне збільшення ціни на товар. Застаріла техніка та технології виробництва.
O (Opportunities) - можливості Поява реклами в соціальних мережах. Навчання та підвищення кваліфікації. Розширення складу для зберігання товарів. Відкриття магазинів в інших регіонах.	**T** (Threats) - загрози Високі податки. Карантинні умови (2020 рік). Зріст собівартості товару. Нестабільність курсу валют. Постійне зростання конкуренції на ринку.

Отже, можемо зробити висновок, що вищевказана компанія добре розвинена, але має великі загрози погіршення економічного стану, що самостійно компанія вирішити не може, адже вони не залежать від її діяльності.

Також доцільно виконувати PEST-аналіз (іноді позначають як STEP), адже це маркетинговий інструмент, призначений для виявлення:

- політичних (P-political), економічних (E-economic), соціальних (S-social) і технологічних (T-technological) аспектів зовнішнього середовища, які впливають на бізнес компанії.

Політика піддається аналізу, тому що вона регулює владу, яка в свою чергу визначає середовище компанії і отримання ключових ресурсів для її діяльності. Основна причина вивчення економіки — це створення картини розподілу ресурсів на рівні держави, яка є найважливішою умовою діяльності підприємства. Не менш важливі споживчі переваги визначаються за допомогою соціального компонента PEST-аналізу. Останнім чинником є технологічний компонент. Метою його дослідження прийнято вважати виявлення тенденцій у технологічному розвитку, які часто є причинами змін і втрат ринку, а також появи нових продуктів.

Серед різновидів PEST-аналізу треба акцентувати увагу на PESTLE — аналіз, що є розширеною версією PEST-аналізу за двома факторами: правовим та природним (Legal і

Environmental). Іноді застосовуються й інші формати, наприклад, SLEPT-аналіз (додано правовий фактор) або STEEPLE-аналіз: соціально-демографічний, технологічний, економічний, довкілля (природний), політичний, правовий та етнічні фактори. Також може враховуватися і географічний фактор.

Результати досліджень мають теоретичне та практичне значення, оскільки можуть бути основою для прийняття ефективних рішень щодо подальшого розвитку підприємства та посилення його конкурентних позицій в ринковому середовищі. У подальших наукових дослідженнях такі методи аналізу як SWOT- та PEST-аналіз доцільно використовувати для проведення оцінювання діяльності підприємства, установи, організації [4].

Таким чином, можна зробити висновок про те, що аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища є обов'язковим елементом стратегічного аналізу розвитку підприємства задля подальшого виявлення його конкурентних переваг в сучасних нестабільних економічних умовах. Поєднання багатьох видів аналізу та експертне оцінювання дасть можливість сформувати реальні дані для прийняття ефективних управлінських рішень.

Список використаної літератури

1. Падерін І. Д., Новак Є. Е. Аналіз впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на стратегії підприємств малого та середнього бізнесу. *Економічний вісник Донбасу*. 2015. № 3(41).URL: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/93653/16-Paderin.pdf?sequence=1.
2. Бондарчук Л. В., Дрей О. В. Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства ресторанної галузі. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2011. № 5. Т. 1. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2011_5_1/076-079.pdf.
3. Бровкіна Ю. О. Фактори внутрішнього середовища та їхній вплив на економічну безпеку хлібопекарських підприємств. *Вісник Східноєвропейського університету економіка і менеджменту.* 2015. Випуск 1 (18).
4. Климчук С. А. Діагностика внутрішнього середовища як етап формування стратегій розвитку підприємства. *Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин*. 2015. Випуск 33. URL: https://core.ac.uk/download/pdf/322454469.pdf

Литвиненко О.І., студент
студент НМетАУ
Науковий керівник – Аберніхіна І.Г.,к.е.н., доцент кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
sashalitvinenko2797@gmail.com

СУТНІСТЬ ПРИБУТКУ

Прибуток суб'єкта господарювання відіграє провідну роль у фінансовій системі, а тому незмінно привертає увагу дослідників.

Прибуток - важлива категорія ринкової економіки, яка навколо себе акумулює цілу низку різних та таких, що не мають єдиного твердження, підходів щодо його визначення. Це, своєю чергою, породжує дискусійність у трактуванні сутності прибутку [1].

Дослідженням сутності прибутку науковці розпочали займатися паралельно із здійсненням перших спроб визначення сутності валового доходу.

Представники класичної політичної економіки, досліджуючи взаємозалежність величини прибутку від рівня ціни на сировину та заробітної плати, визначили роль прибутку як основного мотиваційного чинника розвитку капіталістичної економіки.

Сучасні підходи до трактування сутності категорії «прибуток» стосуються в основному визначення його як частини доходу від реалізації продукції, форми прояву

вартості додаткового продукту, який зі сфери виробництва переходить у сферу обміну, де і реалізується.

А. М. Поддєрьогін визначає прибуток як частину додаткової вартості продукту, що реалізується підприємством, яка залишається після покриття витрат виробництва [2].

І. М. Бойчик визначає прибуток як частину чистого доходу, що залишається підприємству після відшкодування усіх витрат, пов'язаних із виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності.

З погляду Г. Г. Кірейцева, прибуток визначається як найважливіша фінансова категорія, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і в кінцевому підсумку свідчить про обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості.

Американський економіст Ф. Найт зазначає, що жоден економічний термін або поняття не використовується в такій величезній кількості значень, як «прибуток», це стосується і категорії «доходу» [6].

Прибуток - це та частина виручки, яка залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства [3].

О.С. Філімоненков вважає, що прибуток - це грошовий вираз вартості реалізованого чистого доходу, основну форму грошових накопичень господарюючих суб'єктів. Він характеризує дохідність підприємства від проведення відповідних заходів, окупленість вкладених витрат і використаного майна в результаті проведення заходів [4].

Прибуток - це найважливіша фінансова категорія, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва, і зрештою свідчить про рівень і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості. Одночасно прибуток впливає на зміцнення фінансового стану підприємства, інтенсифікацію виробництва за будь-якої форми власності. Він є не лише джерелом забезпечення внутрішньогосподарських потреб підприємств, а й джерелом формування бюджетних ресурсів держави [5].

Таким чином, сутність прибутку можна і варто розглядати як джерело задоволення інтересів, оскільки саме інтереси - це усвідомленні потреби окремих людей, соціальних верств, груп та класів, що є формою відносин економічної власності, і, у свою чергу, знаходять свій вияв у поставлених цілях, конкретних завданнях та діях щодо їх досягнення. У цьому випадку прибуток можна розглядати як позитивний фінансовий результат, досягнення якого дасть змогу забезпечити певний інтерес, тобто принесе певну користь [1].

Оскільки прибуток вважається однією з найбільших неоднозначних економічних категорій, складність його визначення обумовлена різноманітністю інтересів, які він відображає. Провівши аналіз існуючих підходів вчених до визначення поняття прибутку в економічній літературі, було виявлено, що на даний час в науковій літературі не існує однієї точки зору щодо визначення зазначеної економічної категорії [7].

Однак, слід зазначити, що прибуток є головним джерелом розвитку підприємства. Саме за рахунок прибутку підприємство має змогу вдосконалювати свою матеріально-технічну базу, проводити успішну фінансову та інвестиційну діяльність, розробляти нові типи продукції тощо. Із приростом прибутку підприємства збільшуються податкові відрахування до бюджетів усіх рівнів, тобто за його допомогою зростає соціально-економічне становище не лише окремого підприємства, а й держави у цілому [8].

Прибуток підприємства формується під впливом різноманітних внутрішніх та зовнішніх факторів (чинників). До зовнішніх чинників варто віднести: економічні умови господарювання; місткість ринку; платоспроможний попит споживачів (рівень та динаміка попиту мають особливе значення); державне регулювання діяльності підприємств. До внутрішніх чинників належать: обсяг продукції, що випускається; собівартість виробництва; ціна продукції, що реалізується; асортимент продукції, що випускається тощо [8].

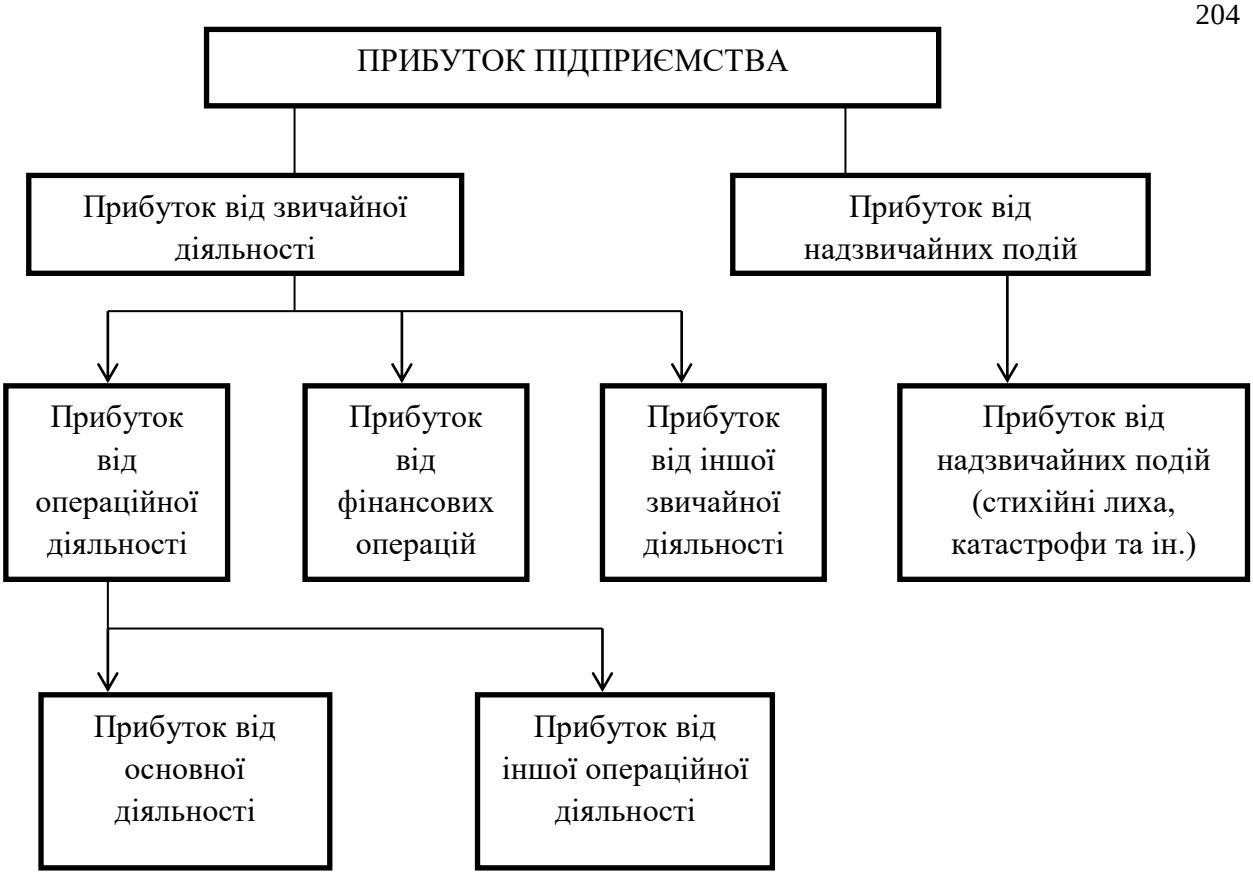


Рисунок 1 – Склад прибутку підприємства

Отже, прибуток - одне з основних джерел фінансових ресурсів підприємств, формування централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів. За рахунок прибутку відбувається формування в значному обсязі бюджетних ресурсів держави, здійснюється фінансування розширення підприємств, матеріальне стимулювання робітників, вирішення соціально-культурних заходів тощо. У зв'язку з цим в плануванні та формуванні прибутку повинні бути зацікавлені не лише трудові колективи підприємств, але й держава в цілому.

Список використаної літератури

1. Кривецька О. Р. Фінансові основи діяльності підприємств : дис. … канд.. екон. наук : 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / Ольга Романівна Кривецька. – Київ, 2009. – С. 286.

2. Фінанси підприємств : підручник / кер. авт. кол. і наук. ред. А. М. Поддєрьогін. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2001. – 460 с. : іл. – ISBN 966–574–010–5.

3. Данілов О. Д. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях : навч. посібник / О. Д. Данілов, Т. В. Паєнтко. – К. : КНТ, 2009. – 272 с. – ISBN 978-966-373-509-2.

4. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств : навч. посібник / О. С. Філімоненков. – К. : Ельга ; Ніка-Центр, 2002. – 360 с. – ISBN 966-521-166-8.

5. Азаренкова Г. М. Фінанси підприємств : навч. посібник [для самост. вивч. дисципліни]. / Г. М. Азаренкова, Т. М. Журавель, Р. М. Михайленко. – 3-тє вид., виправл. і доп. – К. : Знання-Прес, 2009. – 299 с. – ISBN 978-966-311-073-8.

6. Вечканов Г.С. Экономическаая теория: учебник. Санкт-Петербург: Питер, 2016. 511с.

7. Костецький В.В. Сутнісно-теоретичні підходи до визначення фінансового забезпечення діяльності підприємства. Галицький економічний вісник. 2010. №4 (29). С. 135-145.

8. Майборода О. Є., Сукрушева Г. О. , Куліш Є. В. Теоретична сутність категорії «прибуток підприємства». Економіка і суспільство. 2017. №10. С. 310-313.

Литвиненко Яна, магістрант кафедри фінансів (група ФК-01-15м)
Науковий керівник:
Сокиринська Ірина Геннадіївна, к.е.н., доц., зав. каф. фінансів
Національна металургійна академія України

ДОДАНА ВАРТІСТЬ: СУТНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ПОКАЗНИКА

В академічній літературі останнім часом доволі розповсюдженою є концепція економічної додатної вартості (EVA), широка вживаність якої зумовлена завданням адекватного розрахунку вартості підприємства. Показник економічної доданої вартості в цьому контексті дозволяє не тільки оцінити реальне зростання вартості, а й стимулювати його, структурувати, вміло зосереджувати свої сили задля розвитку бізнесу. Це так званий «залишковий прибуток», який доцільно спрямовувати на інвестиційні потреби або дивідендні виплати, прорахувавши всі можливі ситуації. Якщо розглядати актуальність з боку інвестора, то показник економічної доданої вартості допомагає оцінити вірогідність наслідків інвестиційних рішень: виграш, вихід у нуль, програш.

Метою дослідження є з'ясування сутності поняття "економічна додана вартість", оцінки складових при його розрахунку та наслідків оперування отриманими результатами, як з боку власників, так і менеджерів компанії.

Поняття «економічна додана вартість» вперше почали розглядати, проводячи розрахунки прибутку, витрат на виробництво, створення товару або продукції та безпосередньо дослідженні ціни продажу. У відповідності до Оксфордського словника, додана вартість – це сума, на яку збільшується вартість продукту на кожному етапі його виробництва, за винятком початкових витрат [5].

З точки погляду на тлумачення поняття економічної доданої вартості існує багато варіантів її трактування. В економічному словнику поняття економічна додана вартість визначається як різниця між вартістю вироблених товарів і вартістю матеріалів та сировини, що використані для їх виробництва. Додана вартість складається із заробітної плати, відсотка та прибутку, що додаються до продукту підприємством чи галуззю. [6].

Поняття додана вартість може трактуватися також як – зростання ціни на послуги чи товари, яка обчислюється шляхом віднімання між сумою грошової вартості наданих послуг (благ) витрачених на виробництво продукції та вартістю, відповідно, створених товарів (продукції) [3].

Також існує дещо схоже за звучанням поняття: додаткова вартість.

Додаткова вартість – вартість, яка безоплатно привласнюється власником засобів виробництва, але яка створюється за рахунок найманих працівників, так званою абстрактною працею[3].

На основі Бухгалтерського словника додана вартість - це приріст ціни на певний продукт, яка створюється у відповідному ході виробництва: товарів, робіт, послуг або ж як ціна від вже проданих компанією виробів за вирахуванням змінних витрат: вартості матеріалів, придбаних та використаних для її виробництва, іншими словами додана вартість дорівнює виторгу, який включає в себе відсоток та прибуток, а також витрати пов'язані з амортизацію, орендною платою (ренту), заробітною плату, [1].

За Великим Енциклопедичним словником додана вартість розглядається з позиції показника, що зосереджує в собі суму витрат: заробітну плату, ренту, процент на капітал та прибуток [8].

На прикладі сучасної енциклопедії, показник економічної доданої вартості розглядається як сума вартості реалізованої продукції за відійманням собівартості виробів, придбаних і застосованих для його виготовлення; дорівнює доходу, що складається з суми плати ренти, оренди, заробітної плати, відсотку банку, прибутку та амортизації [2].

Манків Ґреґорі Н. визначає поняття додану вартість як для окремої фірми, так і з точки зору економіки в цілому. Він зауважував, що додана вартість фірми дорівнює вартості виробленої продукції, за вирахуванням вартості куплених нею проміжних товарів. Для економіки в цілому сума доданої вартості повинна дорівнювати вартості усіх кінцевих товарів і послуг. В цілому, вчений зазначав, що, валовий внутрішній продукт (ВВП) – це сума доданої вартості усіх фірм в економіці [7].

Розглянемо структуру доданої вартості:

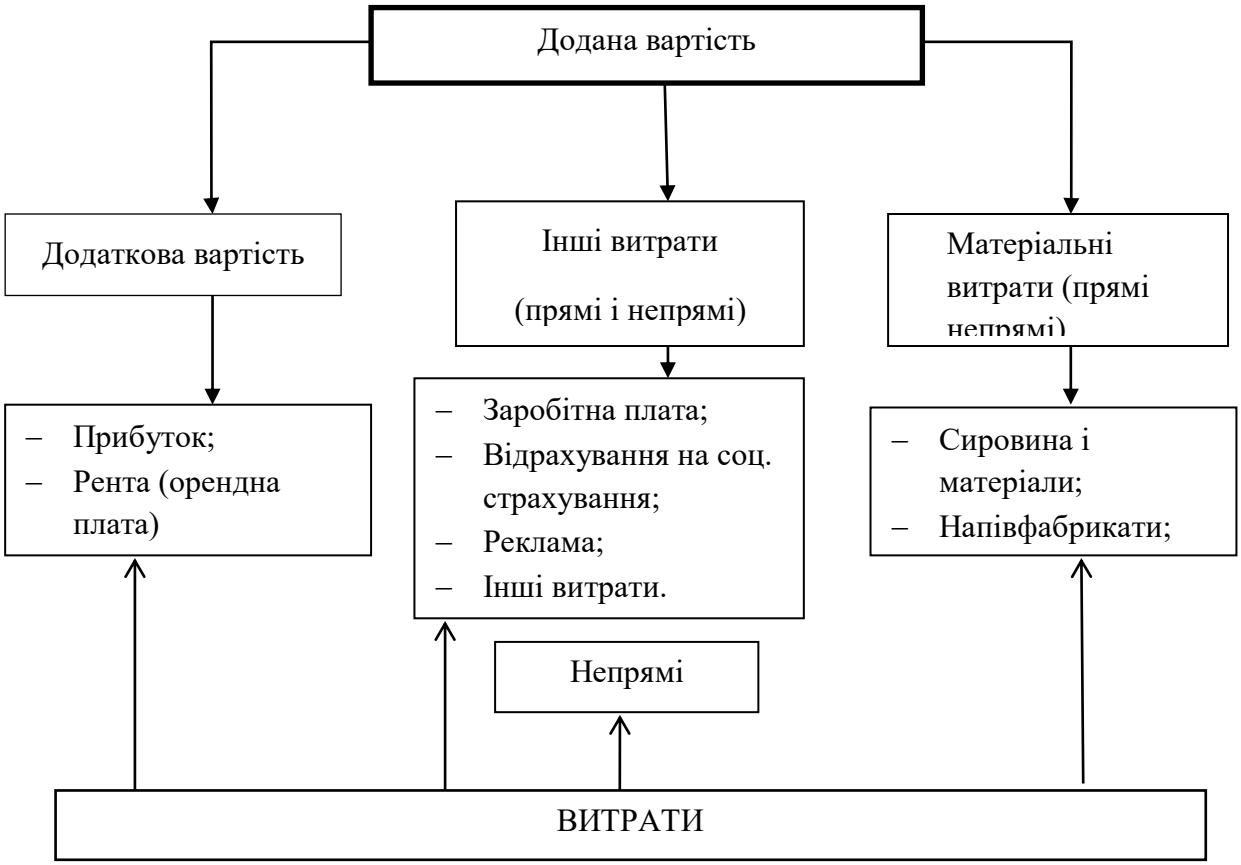


Рисунок 1 - Структура доданої вартості

Існує декілька способів розрахунку даного показника EVA, першим розглянемо варіант розрахунку за формулою Б. Стюарта, який і запропонував першим його використання:

$$EVA = NOPAT - WACC * IC \quad (1)$$

Де показник EVA або економічної доданої вартості містить в собі такі елементи як: чистий операційний прибуток, після виплати податків (NOPAT), середньозважена вартість капіталу (WACC) та інвестований капітал (IC) [4].

Наступною формулою розглянемо, розрахунок за допомогою рентабельності капіталу:

$$EVA = (r - c) * K = NOPAT - c * K \quad (2)$$

Де, відповідно r – рентабельність інвестованого капіталу (ROIC), розраховується як відношення чистого операційного прибутку (NOPAT) до середньорічного сумарного інвестованого капіталу.

Наступною розглянемо такий варіант розрахунку показника економічної доданої вартості:

$$EVA = NOPLAT - DCC = NOPLAT - IC * WACC \quad (3)$$

Де, NOPLAT - чистий операційний прибуток розраховується, DCC – нормальні витрати капіталу.

Останньою розглянемо формулу економічної доданої вартості яка розраховується наступним чином:

$$EVA = (ROCE - WACC) * IC = Spread * IC \quad (4)$$

Де, Spread визначється як різниця між дохідністю інвестованого капіталу та середньозваженою вартістю капіталу (спред дохідності).

Spread представляє собою економічну додану вартість у відносному виразі (у відсотках).

якщо Spread > 0, то підприємство в звітному році отримала дохідність яка перевищує рівень дохідності встановлений інвесторами [9].

Від параметру EVA залежить в першу чергу інвестиційна поведінка акціонерів підприємства.

1. EVA дорівнює нулю, відповідно, нульовим буде виграш власника або акціонера при умові вкладання інвестицій у дане підприємство. Для власників або акціонерів підприємства отримана норма повернення компенсує ризик.

Тому акціонер може інвестувати в підприємство або вкласти кошти в банківські депозити.

2. EVA має додатне значення, вказує на те, що виграш від вкладання коштів в підприємство є також додатнім, а саме: доходи, отримані підприємством, перевищують витрати на вкладений капітал, що свідчить про те що, капітал використовується ефективно. Такий варіант стимулює інвесторів до подальшого вкладення коштів у дану компанію підприємство.

3. EVA має від'ємне значення, відповідно найгірший варіант, він демонструє, що дана інвестиційна політика є некоректною. Інвестори втрачають капітал, вкладений у підприємство, через втрату альтернативної прибутковості компанії.

З цього випливає що, для успішної та ефективної роботи власникам необхідно підтримувати показник доданої вартості у позитивному значенні.

Висновк. Отже, «економічна додана вартість» розглядається як приріст ціни на певний продукт, яка створюється у відповідному ході виробництва: товарів, робіт, послуг або ж як ціна від вже проданих компанією виробів за вирахуванням змінних витрат: вартості матеріалів, придбаних та використаних для її виробництва, іншими словами додана вартість дорівнює виторгу, який включає в себе відсоток та прибуток, орендну плату, заробітну плату, амортизацію.

Показник доданої вартості використовується власниками підприємства для того, щоб в повному обсязі оцінити ефективність його господарської діяльності.

Застосування показника є дуже ефективним важелем при оцінці ефективності бізнесу, тому що, EVA дає змогу обґрунтувати рішення відносно вибору найбільш прибуткових напрямів діяльності, обмежити вкладення коштів у нерентабельні проекти, оцінювати ефективність використання інвестованого в підприємство капіталу.

Список використаної літератури:

1. Бухгалтерский словарь [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.edudic.ru/buh/6682/
2. Современная энциклопедия [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc1p/16814
3. Гурняк І.Л. Додана вартість як базис економічного розвитку територіальних громад. / І.Л. Гурняк, О.І. Дацко, О.І. Яремчук // Регіональна економіка. – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2015. – № 1. – С. 37-47.
4. Електрона бібліотека «Вікіпедія». - [Електроний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D0%B0_%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%96%D0%BD%D0%BA%D0%B0
5. Оксфордский словарь [Електроний ресурс]. – Режим доступу:http://www.oxforddictionaries.com/definition/ english/value-added2
6. Завадський Й. С. Економічний словник [Електронний ресурс] : словник / Й. С. Завадський, Т. В. Осовська, О. О. Юшкевич. - К. : Кондор, 2006. – 356 с. Режим доступу : ftp://lib.sumdu.edu.ua/ebooks.
7. Манків, Ґреґорі Н. Макроекономіка / Ґреґорі Н. Манків, Пер. с англ; Наук. ред. пер. С. Панчишина, К.: Основи, 2000. - 588 с, с. 52
8. Большой Энциклопедический Словарь [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.edudic.ru/bes/19170/ – Заглавие с экрана
9. Журнал «Анализ финансового состояния предприятия» [Электронный ресурс] - Режим доступу: https://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/ehkonomicheskaja_dobavlennaja_stoimost_eva/15-1-0-247

Мазурова І.В., студентка 3 курсу
спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»
Захарова Н.Ю., к.е.н., доцент
кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного
mazurovaira2001@gmail.com
nata-zakharova@ukr.net

НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Необхідність державної підтримки сільського господарства зумовлена рядом чинників, серед яких слід виділити, в першу чергу, високу залежність від природно-кліматичних умов та сезонність виробництва продукції. Останні значною мірою підвищують ризики, що виникають в процесі здійснення господарської діяльності і, в кінцевому підсумку, впливають на фінансовий результат. При цьому найбільш вагомим аргументом для виробників є саме прибутковість ведення бізнесу, в той час як виробництво деяких видів сільськогосподарської продукції є збитковим або низькорентабельним. В даному випадку регуляторну функцію повинна виконувати держава, яка зацікавлена, в рамках забезпечення продовольчої безпеки, у виробництві певних видів сільськогосподарської продукції [1].

На 2020 рік Уряд визначив найважливіші програми державної підтримки сільського господарства за такими напрямами:

1. Фінансова підтримка розвитку фермерських господарств. За цим напрямом у 2020 році передбачено спрямувати 380 млн грн.

Державна підтримка надаватиметься:

1) фермерському господарству, яке має чистий дохід від реалізації продукції (послуг) за останній рік до 20 млн грн шляхом:

- бюджетної дотації за утримання корів;
- часткової компенсації витрат, пов'язаних з наданими с/г дорадчими послугами (виплата 90% вартості, але не більше ніж 10 000 грн с/г дорадчим службам)
- бюджетної субсидії на одиницю оброблюваних угідь (1 га) – новоствореним фермерським господарствам (3000 грн на 1 га, але не більше 60 000 грн на одне ФГ)

2) сільськогосподарському обслуговуючому кооперативу, до складу якого входять одне і більше фермерських господарств, шляхом відшкодування 70% вартості вітчизняних техніки та обладнання, придбаних, як за власні кошти, так і за кредитні (до 3 млн, на один кооператив) [2]

2. Фінансова підтримка на поворотній основі (безвідсоткові кредити) через Український Державний Фонд підтримки фермерських господарств. За цим напрямом у 2020 році передбачено спрямувати 67 млн грн (із спеціального фонду держбюджету) у розмірі до 500 тис. грн на одне фермерське господарство. Цю допомогу, відповідно до Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для надання підтримки фермерським господарствам, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 25 серпня 2004 року № 1102, можуть отримати на конкурсних засадах усі фермерські господарства, окрім тих, які мають заборгованість перед Укрдержфондом та його регіональними відділеннями, яких визнано банкрутами, щодо яких порушено справу про банкрутство та які перебувають у стадії ліквідації, а також, у яких виявлено факти незаконного одержання та/або нецільового використання бюджетних коштів [3].

3. Державна підтримка через доплати на користь застрахованих осіб - членів/голів сімейних фермерських господарств. За цим напрямом у 2020 році передбачено 20 млн грн.

Відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 22 травня 2019 року № 565 «Про затвердження Порядку надання сімейним фермерським господарствам додаткової фінансової підтримки через механізм доплати на користь застрахованих осіб - членів/голови сімейного фермерського господарства єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» доплата здійснюватиметься протягом 10 років у розмірі від 0,9 до 0,1 мінімального страхового внеску, виключно за умови сплати решти внеску головою/членами сімейного фермерського господарства [4].

4. Державна підтримка розвитку тваринництва та переробки сільськогосподарської продукції. За напрямом у 2020 році передбачено спрямувати 1 млрд грн.

Відповідно до Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для державної підтримки розвитку тваринництва та переробки с/г продукції, затвердженого постановою КМУ від 07.02.2018 № 107 (в редакції постанови КМУ від 20.05.2020 № 395) буде передбачена за такими напрямами:

- дотація за бджолосім'ї (за наявні від 10 до 300 бджолосімей у розмірі 200 грн за бджолосім'ю)
- відшкодування вартості закуплених племінних тварин, бджіл, сперми та ембріонів (до 50% вартості)
- відшкодування вартості тваринницьких об'єктів (до 30 % вартості)
- відшкодування вартості об'єктів із зберігання та переробки зерна (до 30 % вартості)
- компенсація вартості об'єктів, профінансованих за рахунок банківських кредитів (до 25% обсягу залучених кредитних коштів для отримувачів 2018-2019 років) [5]

5. Фінансова підтримка розвитку садівництва, виноградарства та хмелярства. За цим напрямом у 2020 році передбачено спрямувати 400 млн грн на загальну суму не більше 25 млн грн на одного суб'єкта господарювання, шляхом часткового відшкодування вартості:

- придбання садивного матеріалу (після закладення насаджень) у розмірі до 80% вартості;

- спорудження шпалери і встановлення систем краплинного зрошення у розмірі до 30% вартості (після завершення монтажних робіт);
- нового будівництва та реконструкції холодильників для зберігання плодів, ягід, столових сортів винограду та хмелю власного виробництва, цехів первинної переробки технічних сортів винограду, плодів та ягід власного виробництва, об'єктів із заморожування плодів та ягід виробникам, які вирощують плоди та ягоди, у розмірі до 30% вартості;
- придбання ліній товарної обробки плодів та ягід виробниками, які вирощують плоди та ягоди, автоматизовані лінії з висушування плодів, ягід та хмелю власного виробництва, лінії з переробки власно вирощених плодів, ягід та технічних сортів винограду на соки, пюре, виноматеріали у розмірі до 30% вартості після завершення пусконалагоджувальних робіт;
- придбання техніки та обладнання (зокрема іноземного виробництва, які не виробляються в Україні) для проведення технологічних операцій у виноградарстві, садівництві, хмелярстві, згідно з визначеним Мінекономіки переліком, у розмірі до 30% вартості [6].

6. Часткова компенсація вартості с/г техніки та обладнання вітчизняного виробництва. За цим напрямом у 2020 році передбачено спрямувати 437 млн грн. Крім того, буде виплачена компенсація сільськогосподарським товаровиробникам, які придбали техніку та обладнання у жовтні - листопаді 2019 р, але з незалежних від них причин не отримали компенсацію.

Підтримка надаватиметься відповідно до Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва, затвердженого постановою Кабінету міністрів України від 1 березня 2017 року № 130, на безповоротній основі, у розмірі 25% вартості за придбані у вітчизняних виробників та/або їх дилерів техніку та обладнання [7].

7. Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів За даним напрямом у 2020 році передбачено спрямувати 1,2 млрд грн.

Компенсація надається позичальникам щомісячно за фактично нараховані та сплачені відсотки у розмірі 1,5 облікової ставки Національного банку, що діє на дату нарахування відсотків, але не вище розмірів передбачених кредитними договорами, зменшених на 5 відсоткових пунктів за:

- короткостроковими кредитами, залученими для покриття виробничих витрат;
- середньо- та довгостроковими кредитами, залученими для придбання основних засобів сільськогосподарського виробництва, здійснення витрат, пов'язаних з будівництвом і реконструкцією виробничих об'єктів сільськогосподарського призначення, а також для будівництва і реконструкції виробничих об'єктів. Обсяги підтримки для позичальників, які займаються тваринництвом - до 15 млн грн, іншим позичальникам - до 5 млн грн [8].

На сьогодні стратегія Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України щодо державної підтримки аграрної галузі на 2021-2023 рр. передбачає доповнення підтримки новими програмами та розширення напрямів за діючими програмами. Зокрема, планується 7 основних програм підтримки, перелік яких, окрім діючих, доповнюється програмами з розвитку промислового картоплярства, підтримкою виробництва нішевих культур. Також на вимогу сьогодення, за програмою здешевлення кредитів аграріям пропонується нові напрями – страхування аграрної продукції та компенсація за купівлю земель сільськогосподарського призначення. Підтримка фермерів доповнюється напрямом з органічного виробництва, також розширюється підтримка розвитку тваринництва.

Список використаної літератури

1. Захарова Н.Ю., Мазурова І.В. Державна підтримка розвитку сільськогосподарських підприємств України. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету ім. Д. Моторного (економічні науки). №2(42). 2020. С. 27-34.
2. Інформаційно-аналітичний портал АПК URL: https://agro.me.gov.ua/ua/napryamki/finansova-politika/finansuvannya-z-derzhavnogo-byudzhetu
3. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для надання підтримки фермерським господарствам: Постанова КМУ від 25 серпня 2004 р. № 1102 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1102-2004-%D0%BF#Text
4. Про затвердження Порядку надання сімейним фермерським господарствам додаткової фінансової підтримки через механізм доплати на користь застрахованих осіб - членів/голови сімейного фермерського господарства єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Постанова КМУ від 22 травня 2019 р. № 565 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/565-2019-%D0%BF#Text
5. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для державної підтримки розвитку тваринництва та переробки сільськогосподарської продукції: Постанова КМУ від 07.02.2018 № 107. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/107-2018-%D0%BF#Text
6. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для розвитку виноградарства, садівництва і хмелярства: Постанова КМУ від 15.07.2005 № 587 (із змінами від 23.09.2020) URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/587-2005-%D0%BF#Text
7. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва від 1 березня 2017 р. № 130 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/130-2017-%D0%BF#Text
8. Про внесення змін до Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів від 3 березня 2020 р. № 202 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/202-2020-%D0%BF#Text

Мазурова І.В., студентка 3 курсу
спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»
Чкан І.О., к.е.н., доцент
кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного
mazurovaira2001@gmail.com

ДІЯЛЬНІСТЬ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ В УМОВАХ КАРАНТИННИХ ОБМЕЖЕНЬ

Коронакриза та карантинні обмеження позначились на всіх сферах економіки. Особливо відбилось це на фінансовій сфері, учасники якої покликані надавати достатні обсяги грошової пропозиції для забезпечення безперервності функціонування економіки країни [4, с. 141].

Найбільше від кризи постраждали кредитні спілки, активність яких суттєво знизилася навесні, а погіршення якості активів призвело до збитків. Через обмеженість джерел залучення коштів та конкурентних переваг багато з них потребуватиме значних зусиль і тривалого часу для відновлення. Перед фінансовими компаніями та ломбардами також постала проблема падіння рівня кредитування. Лише обсяги факторингових операцій

продовжували зростати. Ринок страхування найменше постраждав від кризових явищ – основні показники діяльності не погіршувались, а їхня зміна пов'язана переважно з виходом низки гравців з ринку за власним бажанням.[2]

Частка активів небанківських фінансових установ (НБФУ) у активах фінансового сектору стало зростала останніми роками і скоротилася лише в II кварталі 2020 року. Обсяги активів НБФУ знизилися на 10.9% з початку року. [2]

Національний банк дозволив керівникам і кандидатам на керівні посади небанківських фінансових установ не проходити тестування. Проведення співбесід з кандидатами здійснюватиметься засобами відеозв'язку.

На цей період небанківським фінансовим установам та іншим особам дозволяється не подавати до НБУ документи на паперових носіях за умови їх подання в електронному вигляді засобами електронної пошти (системи електронного документообігу) Національного банку України з накладенням на них кваліфікованого електронного підпису [3].

За підсумками Національного банку України робота небанківського ринку за перше півріччя 2020 року дало змогу визначити, що криза пов'язана з світовою пандемією помірно вплинула на діяльність страховиків, проте істотніше позначилася на обсягах кредитування іншими небанківськими фінансовими установами. В умовах карантинних заходів і зниження економічної активності страховики, які прозвітувалися, продемонстрували зростання валових страхових премій (+4,4%) у першому півріччі. Загалом обсяг страхових премій за звітний період становив 21 млрд грн. У цілому ж розмір зібраних страхових премій у першому півріччі 2020 року, якщо порівняти з аналогічним періодом 2019 року, зменшився. Причиною цього став добровільний вихід із ринку за вказаний період 20 страховиків. Ще 6 страховиків не подало звітність за перше півріччя, натомість у липні 2020 року вони подали заяви щодо анулювання ліцензій. Частка останніх становила близько 7% у загальному обсязі страхових премій. [1]

Підсумки роботи ринку страхування життя засвідчили його стабільне зростання. Обсяги премій зі страхування життя проти аналогічного періоду минулого року зросли на 10% і становили 2,3 млрд грн [1].

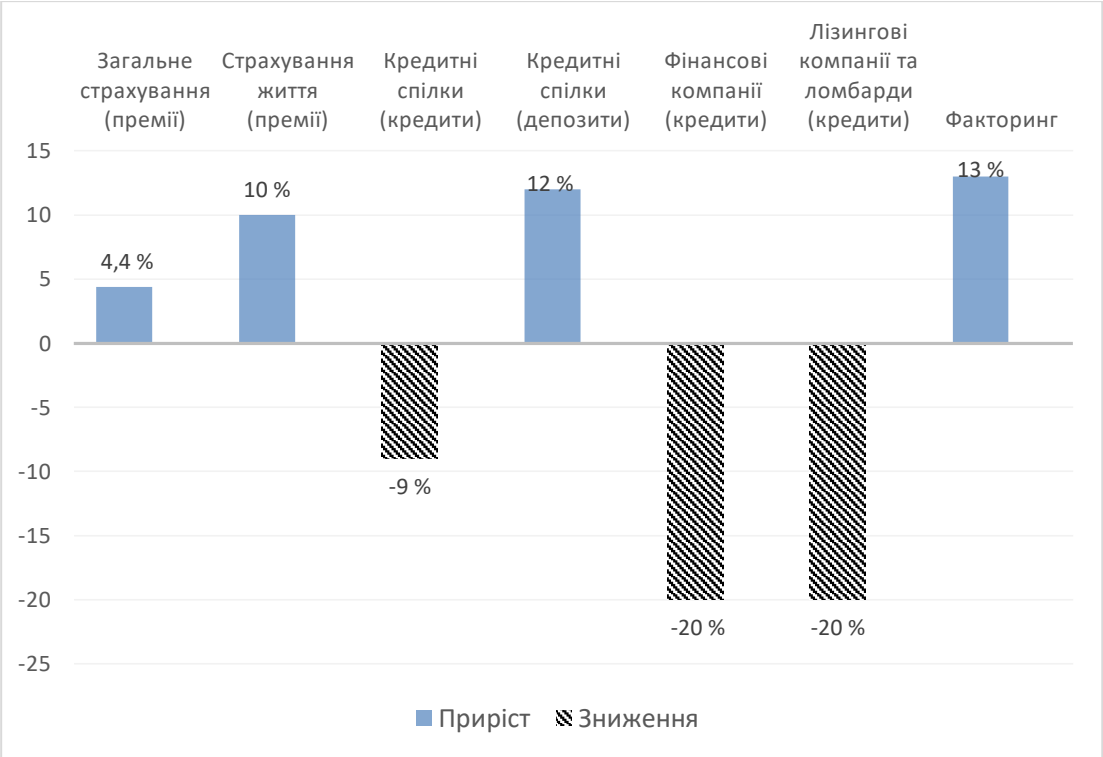


Рис. 1 Результати небанківського ринку за I півріччя 2020 року
Джерело [1].

У підсумку можна звернути увагу на те, що страховикам вдалося зберегти прийнятний фінансовий результат шляхом помірного зростання страхових премій, збереження сталих показників збитковості, а також уникнення знецінення активів [1].

Кредитні спілки виявилися найуразливішими до карантинних обмежень з-поміж інших небанківських установ. З огляду на специфіку діяльності кредитних спілок концентрація їхніх позичальників на одній території посилила негативні тенденції для деяких із них, зокрема для тих, що займались агрокредитуванням. У першому півріччі спостерігалося загальне зниження фінансової активності осіб старшого віку, кількість яких серед членів кредитних спілок досить значна. Неготовність кредитних спілок до надання дистанційних послуг, причиною чого є орієнтація на готівкові розрахунки та відсутність електронних продуктів і послуг [1].

Ринок надання позик фінансовими компаніями, який останніми роками бурхливо зростав на 50 і більше відсотків за рік, у першому півріччі продемонстрував зниження обсягів показників діяльності. Обсяг наданих кредитів у першому півріччі 2020 року, якщо порівняти з другим півріччям минулого року знизився на 20%. У лізингових компаній та ломбардів обсяг наданих послуг у першому півріччі 2020 року, якщо порівняти з другим півріччям минулого року, впав на понад 20%. У першому півріччі зросли лише обсяги ринку факторингу (13%) [1].

Отже, можна чітко простежити, що коронакриза помірно вплинула на діяльність небанківських фінансових установ, а саме страховиків, істотніше все ж таки позначилася на обсягах кредитування іншими небанківськими фінансовими установами.

Список використаної літератури

1. Національний банк України URL: https://bank.gov.ua/ua/news/all/covid-19-pomirno-vplinuv-na-strahovikiv-prote-istotno-poznachivsya-na-kredituvanni-nebankivskimi-ustanovami--zvitnist-za-pershe-pivrichchya-2020

2. Огляд небанківського фінансового сектору, жовтень 2020, URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Nonbanking_Sector_Review_2020-10.pdf?v=4

3. Постанова про особливості застосування вимог окремих нормативно-правових актів і внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України у зв'язку з установленням карантину та запровадженням обмежувальних заходів від 03.04.2020 № 46 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0046500-20#Text

4. Чкан І.О. Проблеми небанківського фінансового сектору України. International Scientific and Practical Conference «International Forum: Problems and Scientific Solutions» (November 6-8, 2020). Melbourne, Australia: CSIRO Publishing House, 2020. 818 с.

Мальченко М.Ю. магістр кафедри «Облік та оподаткування»
Трусова Н.В., д.е.н., професор кафедри «Фінанси, банківська справа та страхування»
Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного
kheykho02@gmail.com

САНАЦІЯ ЯК СПОСІБ ВІДНОВЛЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ БОРЖНИКА

В Україні правове регулювання процедури банкрутства здійснюється Господарським кодексом України, законами «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» та «Про виконавче впровадження.

За своєю суттю явище банкрутства є одним із способів відбору суб'єктів господарювання. У ринковій економіці банкрутство підприємств є нормальним

явищем. Право на звернення до господарського суду із заявою про порушення справи про банкрутство мають боржник і кредитор. Справа про банкрутство порушується господарським судом, якщо безспірні вимоги кредитора (сукупні вимоги кредиторів) складають не менше ніж 300 мінімальних розмірів заробітної плати.

Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», на відміну від попередньої редакції Закону України «Про банкрутство», встановлює пріоритет відновлення платоспроможності боржника, тобто задоволення інтересів кредиторів без завдання нищівних ударів по активах боржника, який після застосування до нього процедур банкрутства має продовжувати ефективну господарську діяльність [1].

Залежно від цілей та змісту банкрутства законодавством передбачено такі судові процедури: розпорядження майном боржника, мирова угода, санація (відновлення платоспроможності боржника), ліквідація банкрута.

Арбітражний суд визнає боржника банкрутом за відсутності пропозицій щодо проведення санації або незгоди кредиторів з її умовами. З цього моменту припиняється підприємницька діяльність боржника, до ліквідаційної комісії переходить право розпорядження майном банкрута й усі його майнові права та обов'язки, вважаються такими, що минули, строки всіх боргових зобов'язань банкрута, припиняється нарахування пені та відсотків на всі види заборгованості банкрута.

Як свідчать статистичні дані, в Україні спостерігається стійка тенденція до збільшення числа неплатоспроможних підприємств та, у свою чергу, зростання кількості підприємств, до яких застосовуються вимоги Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом». Варто зазначити, що основною метою банкрутства є не ліквідація підприємства, а задоволення вимог кредиторів через визнання боржника банкрутом.

Санація – це система заходів, що здійснюються в процесі провадження справи про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення його фінансового стану, а також на задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів через кредитування, реструктуризацію боргів і капіталу та (або) зміну організаційної чи виробничої структури суб'єктів підприємницької діяльності [2].

Дослідивши й проаналізувавши наукові джерела з цієї тематики, можна стверджувати, що найповнішим є підхід до визначення поняття «санація», запропонований Б. Бекенферде, М. Гелінгом та Н. Здравомисловим. Учені розглядають цей процес як комплексне застосування фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості та конкурентоспроможності підприємства боржника протягом довгострокового періоду [3].

Український законодавець розрізняє досудову та судову санацію. Згідно з Законом досудова санація – це система заходів щодо відновлення платоспроможності боржника, які може здійснювати власник майна (орган, уповноважений управляти майном) боржника, інвестор, з метою запобігання банкрутству боржника шляхом реорганізаційних, організаційно-господарських, управлінських, інвестиційних, технічних, фінансово-економічних, правових заходів відповідно до законодавства до початку порушення провадження у справі про банкрутство.

Санація (судова) – це система заходів, що здійснюються під час провадження в справі про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово - господарського становища боржника. Ряд вітчизняних та зарубіжних авторів виділяють два основних види стратегії санації: захисна та наступальна. Захисна стратегія базується на проведенні ресурсозберігаючих заходів, тобто скорочення всіх витрат, утому числі і на персонал, виявлення внутрішніх резервів. Наступальна стратегія означає здійснення заходів реформаторського характеру,

направлених на покращення і розширення операційної та інвестиційної діяльності підприємства для забезпечення притоку грошових коштів ззовні та за рахунок зростання ефективності господарської діяльності

Метою фінансової санації є покриття поточних збитків та усунення причин їхнього виникнення, поновлення або збереження ліквідності та платоспроможності підприємств, скорочення всіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу та формування фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру.

Санація розрізняє в межах фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів два види санації: 1) Санація без залучення додаткових фінансових ресурсів. У цьому випадку передбачається застосування таких форм санації: зменшення номінального капіталу підприємства; конверсія власності в борг; конверсія боргу у власність; пролонгація строків сплати заборгованості; добровільне зменшення заборгованості; самофінансування. 2) Санація із залученням нового фінансового капіталу. У цьому випадку можливе використання таких форм: альтернативна санація; зменшення номінального капіталу з подальшим його збільшенням (двоступінчаста санація); безповоротна фінансова допомога власників; безповоротна фінансова допомога персоналу; емісія облігацій конверсійної позики; залучення додаткових позик [4].

З вищесказаного можна зробити висновок, що зі змісту Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» видно, що його головною метою є відновлення платоспроможності боржника. У зв'язку з цим, при здійсненні процедур санації особливого значення набувають різноманітні заходи, без використання яких здійснити фінансове оздоровлення боржника неможливо

Список використаної літератури

1. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України № 2343XII від 14 травня 1992 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/234312
2. Лишиленко О.М. Напрями вдосконалення обліку та аудиту фінансових результатів.//Бухгалтерський облік та аудит. – 2005. – № 6. – с. 16-23.
3. Мар'яненко Л.В. Особливості та передумови провадження санаційних процесів на підприємствах України / Л. В. Мар'яненко // Економіка. Фінанси. Право. – 2007. –№ 10. – С. 14–21..
4. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : навч. посіб./ О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 412 с.

Мамонтов О.О., магістрант спеціальності
«Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Харківський національний технічний університет сільського господарства
імені Петра Василенка
olgagirzheva@ukr.net

ОСНОВНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ ТА МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

На сьогодні перед більшістю суб'єктів підприємництва гостро стоїть проблема створення і застосування об'єктивних методів оцінки та механізмів забезпечення економічної безпеки їх діяльності.

Економічна безпека підприємства - це стан його захищеності від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, дестабілізуючих чинників, при якому забезпечується стійка реалізація основних комерційних інтересів і цілей статутної діяльності [1]. Рівень

економічної безпеки суб’єктів підприємництва залежить від того, наскільки ефективно їх апарат управління здатний уникати загрози і ліквідувати шкідливі наслідки дії окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища. Головна мета економічної безпеки суб’єктів підприємництва - забезпечення його тривалого і максимально ефективного функціонування сьогодні і високого потенціалу розвитку в майбутньому.

Одним з найбільш значущих елементів системи безпеки суб’єктів підприємництва є механізм її забезпечення, який являє собою сукупність законодавчих актів, правових норм, спонукальних мотивів і стимулів, методів, заходів, сил і засобів, з допомогою яких забезпечується досягнення цілей безпеки і вирішення поставлених задач. Дія механізму забезпечення економічної безпеки покликана організаційно оформити взаємодії підприємства з суб'єктами зовнішнього середовища. Результатом функціонування цього механізму є надходження необхідних для організації процесу виробництва ресурсів та інформації відповідно до системи пріоритетних інтересів суб’єктів підприємництва, мінімізація витрат на придбання ресурсів в необхідній кількості і належної якості. Дія механізму повинно бути направлена на забезпечення економічної безпеки в діяльності суб’єктів підприємництва як в даний час, так і на перспективу.

Як показують проведені дослідження, до найважливіших умов, що враховуються в структурі механізму забезпечення економічної безпеки підприємства, відносяться: мінімізація витрат підприємства, адаптація до нововведень, розширення сфери використання послуг інфраструктури ринку. Кожне з цих умов забезпечення економічної безпеки підприємства не можна розглядати ізольовано, вони тісно взаємопов'язані [2].

Система економічної безпеки суб’єктів підприємництва та механізм її забезпечення передбачають рішення задач економічної безпеки не тільки спеціально створеним підрозділом, а при активній участі всіх відділів і служб підприємства в межах покладених на керівників структурних підрозділів обов'язків по проблемам безпеки. Необхідно пам'ятати, що головна роль в забезпеченні економічної безпеки підприємства належить його персоналу, кадровий потенціал - це основний ресурс підприємства. Тільки він може приносити прибуток, але одночасно персонал є джерелом всіх внутрішніх загроз економічній безпеці.

Основним методом при дослідженні економічної безпеки підприємства має бути правильний вибір її критерію. Він передбачає ознаку або суму ознак, на підставі яких робиться висновок про стан економічної безпеки підприємства. Економічну безпеку підприємства можна оцінювати з допомогою різних критеріїв [3]: організаційна сторона - в цьому випадку передбачається збереження як самого підприємства, так і її організаційної цілісності, нормальне функціонування основних підрозділів; правова сторона - мається на увазі постійне забезпечення відповідності діяльності фірми з чинним законодавством; інформаційна сторона - безпека може бути оцінена як збереження стану захищеності внутрішньої конфіденційної інформації від витоку або розголошення в різних формах; економічна сторона - проявляється в стабільних або в таких, які мають тенденцію до росту основних фінансово-економічних показників діяльності підприємства.

Також, економічна безпека суб’єктів підприємництва складається з: ресурсної, техніко - технологічної, фінансової та соціальної безпек. Всі вони оцінюються на підставі як якісних, так і кількісних показників - індикаторів. Фактично оцінка рівня економічної безпеки закладає основи стратегічного планування.

До початку робіт по створенню системи економічної безпеки будь-якому суб’єкту підприємництва необхідно виробити єдиний методичний підхід до розуміння учасниками процесу змісту термінів і визначень. По-перше аналізують та оцінюють діяльність, що захищається, проводять дослідження умов функціонування об'єкта захисту, описують його внутрішні властивості і характеристики, мета яких: виявлення загроз, оцінки ризиків, оцінки рівня професійної підготовки персоналу підприємства, оцінка ресурсних можливостей.

По-друге, головним є введення обмежень і пріоритетів при створення системи інформаційної безпеки. Основні пріоритети можуть стосуватися: технічних або організаційних заходів інформаційної безпеки; цінової категорії використовуваного обладнання; виконавців, залучених для виконання профільних робіт. Основні обмеження можуть стосуватися: тимчасових рамок робіт; технологічних особливостей об'єкта; фінансові обмеження; управлінські обмеження.

По-третє, це визначення порядку застосування систем захисту і необхідного для цього забезпечення при створенні ефективної системи економічної безпеки. Далі, розробляється план-графік проведення робіт, націлених на підвищення рівня економічної безпеки і відбувається вибір технології зниження вартості створюваної системи безпеки. Основними шляхами зниження вартості системи безпеки, при збереженні її ефективності, є: використання більш дешевого устаткування і комплектуючих; передача ризиків «третім особам» (страхової компанії); створення інтегрованої системи захисту; оптимізація системи фінансування проекту; залучення для робіт по створенню і експлуатації системи безпеки меншого числа найбільш талановитих співробітників і ряд інших.

Наприкінці, відбувається розрахунок раціональної вартості створюваної системи безпеки шляхом проведення обчислень в рамках обраного підходу, або декількох підходів і прийняття управлінського рішення на основі отриманого результату, який стосується подальших дій. Насамперед на практиці, побудова систем захисту, зазвичай базується на вже створеній системі безпеки, шляхом її нарощування та модернізації.

Отже, як показують проведені дослідження, універсальних методик підвищення рівня економічної безпеки суб’єктів підприємництва не існує. Для забезпечення ефективності економічної безпеки, система повинна постійно вдосконалюватися, підлаштовуватися під умови, що змінюються функціонування об'єктів. Система безпеки унікальна в кожному конкретному випадку, для кожного об'єкта, що захищається і не може бути скопійована та тиражована.

Список використаної літератури

4. Акімова Л. М. Механізми державного управління економічною безпекою України: аналіз чинників впливу систематизованих за окремими сферами її розвитку / Л. М. Акімова // Аспекти публічного управління. – 2018. – Т. 6. – № 6 – 7. – С. 5 – 11.

5. Гіржева О.М., Бірченко Н.О. Місце та роль бухгалтерського обліку в системі економічної безпеки підприємства/О.М Гіржева, НО Бірченко//Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка.-2016.-Вип. 174.-С. 145-154.

6. Живко З. Б. Економічна безпека підприємства: сутність, механізми забезпечення, управління : монографія. Львів.: Ліга-Прес, 2012. 240-256 с.

Маніло А.О., студентка 3 курсу
спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»
Захарова Н.Ю., к.е.н., доцент
кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного
nastyusha20001505@gmail.com
nata-zakharova@ukr.net

ЕКСПОРТНІ ОПЕРАЦІЇ ЯК ЕЛЕМЕНТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ

На сьогодні, експортні операції є одним із головних елементів зовнішньоекономічної діяльності в Україні. Вони виступають формою здійснення зовнішньої торгівлі країни, а також відіграють важливу роль у поповненні державного бюджету. Дані операції пов’язані

зі ввезенням або вивезенням товару через митну територію України, а також провадяться за умови укладання зовнішньоекономічного договору. Суб'єктами експортних операцій, як правило, слід вважати юридичних та фізичних осіб. Базою зовнішньоекономічної діяльності країни виступає зовнішня торгівля, яка, в свою чергу, формується із двох складових: експорту та імпорту.

Серед видів міжнародної торгівлі, а саме експортних операцій прийнято виділяти такі як:

- експорт товарів в рахунок міжурядових угод;
- експорт товарів в межах державного контракту;
- експорт товарів на умовах державного або комерційного кредиту чи за рахунок відстрочки платежу;
- експорт на умовах компенсаційної угоди;
- експорт на умовах бартерної угоди;
- експорт в рахунок надання допомоги.

До основних методів провадження експортних операцій прийнято відносити прямий (без посередників) та непрямий методи. Головною перевагою першого є фінансово вигідна зовнішня торгівля, внаслідок скорочення витрат на суму комісії для посередника та зниження ризиків. За такого способу ведення експортних операцій підприємства мають змогу постійно залишатися на ринку незважаючи на зміни та вчасно реагувати на всі диференціації, що трапляються. Для непрямого методу характерним є вихід на зовнішній ринок за допомоги посередників. Вони виконують основну частину міжнародної торгівлі, адже є незалежними від виробників, організацій та споживачів продукції.

Безумовно, провадження експортних операцій неможливе за відсутності нормативно-правового забезпечення. Основними документами регулювання експортних операцій виступають: Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», Господарський кодекс України, Митний кодекс України, Податковий кодекс України, нормативні положення, акти та міжнародні стандарти.

Закон України «Про зовнішньо-економічну діяльність» є головним нормативно-правовим актом, що регулює зовнішньоекономічну діяльність, передбачає встановлення спеціальних правових режимів зовнішньоекономічної діяльності, містить норми щодо відповідальності учасників зовнішньоекономічної діяльності та захисту їх прав і інтересів, а також регламентує основні поняття та терміни.

Господарський кодекс регламентує більш конкретні аспекти провадження зовнішньоекономічної діяльності. Так, згідно зі главою 37, Розділу VII Господарського кодексу України визначено сутність, суб'єкти та об'єкти зовнішньоекономічної діяльності, регламентуються види (ст. 379) та ліцензування зовнішньоекономічних операцій (ст. 381), та інше [1].

У Митному кодексі України надаються основні норми ведення Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності, її структура [2]. А також охоплює оформлення товарів, що перетинають кордон України, особливості пропуску та оподаткування, що переміщаються через митний кордон України та інше. Визначає умови здійснення органами контролю за окремими видами діяльності підприємств (ст. 416-446), визначає міру покарання за порушення митних правил (ст. 458-542).

Податковий кодекс більш детально висвітлює питання з приводу бази оподаткування тих товарів, які ввозяться на митну територію України або ж поставляються нерезидентами на митній території України, визначаються розміри ставок податків та операції, що підлягають оподаткуванню [3].

Наведені раніше документи представляють загальну частину регулювання зовнішньоекономічної діяльності. До спеціальної частини належать: акти Уряду Декрет Кабінету Міністрів України від 19.02.1993 р. «Про систему валютного регулювання і валютного контролю»; Постанова КМУ від 19.02.1996 р. № 229 «Про затвердження Положення про порядок видачі індивідуальних ліцензій на здійснення резидентами

майнових інвестицій за межами України і Положення про порядок контролю та звітності щодо використання майнових цінностей, які інвестуються за межами України»; укази Президента України: від 7.11.1994 р. «Про затвердження Положення про порядок реєстрації окремих видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів)» та інші.

Проведений аналіз провадження зовнішньоекономічної діяльності в Україні показав, експорт сільськогосподарської продукції становить вагому частину поповнення державного бюджету, адже Україна має потужний агропромисловий потенціал, великі площі сільськогосподарських угідь, сприятливі кліматичні умови та інші чинники, які є сприятливими для зовнішньої торгівлі. Тому, доцільно розглянути динаміку розвитку обсягів експорту та імпорту у розрізі аграрного сектору.

В умовах глобалізації та міжнародної інтеграції, трансформації міжнародних економічних відносин обсяг експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції виріс у 2019 році до 22,2 млрд. дол. США, що на 19% більше ніж у попередньому. До ТОП-5 країн, які найбільше імпортували українську сільськогосподарську продукцію за звітний період, увійшли Китай (10,2%), Єгипет (10,1%), Іспанія і Нідерланди (по 8,0%), Туреччина (6,6%). Експортний потенціал галузі забезпечується завдяки зростанню обсягів виробництва у рослинництві. Саме поставки продукції рослинництва у товарній структурі аграрного експорту зросли у 2019 році найбільше – на 31%, або 3 млрд. дол. США. Більше 70% українського сільськогосподарського експорту формують такі товарні групи як зернові культури, насіння олійних культур, соняшникова олія, кукурудза. Україна випередила Канаду, Аргентину та Бразилію та посіла третє місце з-поміж найбільших експортерів зерна (після США та Європейського Союзу). За даними експертів ця продукція і надалі домінуватиме в структурі українського експорту, а основними ринками її збуту будуть Росія, країни СНД, Близького Сходу та Північної Африки.

З іншого боку, не можна не зважати на те, що у 2019 році імпорт сільськогосподарської продукції збільшився до 5,7 млрд. дол. США, що на 14% більше порівняно з попереднім роком. У товарній структурі імпорту аграрної продукції в Україну збільшилися закупівлі готової продукції – на 279,4 млн. дол. США (на 12%) за рахунок закупівлі тютюну та хлібобулочних виробів. Також зріс імпорт продукції рослинництва на 265,9 млн. дол. (на 17%) за рахунок картоплі і цитрусових. Імпорт продукції тваринництва при цьому збільшився на 153,5 млн. дол. США (на 17%) за рахунок закупівлі сирів, а також замороженої і свіжої (охолодженої) риби [5].

Сучасні процеси інтернаціоналізації світового економічного розвитку призвели до того, що підприємства (головний елемент міжнародної економіки) стикаються з новими складнощами на міжнародному ринку. Відтак, за відсутності державної підтримки успішна реалізація товарів та зміцнення зв’язків з торгівельними партнерами стають неможливими.

Задля вирішення даної проблеми існують певну програму у формі кроків та етапів для майбутніх українських експортерів, що надається Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, які має стати у нагоді потенційним експортерам для виходу на ринок збуту [4]. Ця програма складається з чотирьох основних етапів: оцінка готовності і підготовка до експортної діяльності; пошук, визначення та аналіз можливих ринків збуту; планування виходу на обраний ринок і підготовка товару; реалізація плану освоєння обраного ринку та експорт.

Експортерам орієнтованим на співпрацю з країнами ЄС на офіційному сайті Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України надано детальну інформацію з приводу груп товарів на експорт та державної підтримки.

У підсумку, варто зазначити, що Україна є державою з великим торгівельним потенціалом, особливо у розрізі сільського господарства, і яка тільки починає займати свої позиції на міжнародному ринку. Проте, дефіцит інноваційних виробничих програм, недостатня підтримка збоку держави, перевага імпорту над експортом стають вагомою перепоною на шляху до повноцінного входження в систему зовнішньоекономічних відносин. Статистичні показники наявної динаміки розвитку експорту та імпорту в Україні

відображають доволі сумнівну готовність українських експортерів до виходу на зовнішній ринок, саме тому державою була розроблена зазначена вище програма. Такі заходи є дієвими, однак для зміцнення позицій України необхідні повномасштабні зміни та впровадження потужних стратегій розвитку.

Список використаних літератури

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] // №-426-IV. – 1601. – Режим доступу до ресурсу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Te
2. Митний кодекс України [Електронний ресурс] // №4495-VI. – 1303. – Режим доступу до ресурсу: https://ips.ligazakon.net/document/view/T124495?an=1.
3. Податковий кодекс [Електронний ресурс] // №2755-VI. – 212. – Режим доступу до ресурсу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text.
4. Як експортувати? Оцінювання, етапи, мета, квоти, вимоги до продукції, групи товарів, підтримка. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://how-to-export.agro.me.gov.ua/ua.
5. Zakharova Natalia. State and prospects of export development of agricultural sector of the economy of Ukraine. *Prospects for the development of modern science and practice. Abstracts of XVI international scientific and practical conference. Graz, Austria* 2020. Pp. 131-133. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://isg-konf.com.

МАТВІЙЧУК Т.С. , магістранта
спеціальності 073 «Менеджмент»
ПОЙТА І.О. к. е.н., доцент кафедри
економіки, менеджменту, маркетингу
та готельно-ресторанної справи
Житомирський державний університет
імені Івана Франка

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНОСТЮ

Управління маркетингом – це спланований перебіг впровадження маркетингових стратегій в наявних умовах діяльності організації. Управління маркетингом передбачає собою прийняття рішень стосовно позиції організації на ринку та її призначення і включає такі основні процеси як проектування, організація, впровадження та контроль реалізації запланованого. Все це здійснюється з розрахунком на досягнення, укріплення та підтримку взаємодії зі споживачами.

На думку Зав’ялова П.С, головна мета управління маркетингом – це синхронізація цього процесу таким чином, щоб усі функції маркетингу на підприємстві виконували своє первинне призначення й одночасно позитивно впливали на діяльність інших підструктур підприємства у взаємодії з ними. [2, с. 384]

С.С. Гаркавенко розглядаючи маркетинг з позиції функцій менеджменту виділяє поняття «маркетинговий менеджмент», який за його словами являє собою управлінську діяльність до якої входять такі елементи: аналіз, планування, реалізація, контроль за заходами спрямованими на створення попиту на товари, послуги [1, с. 52].

На створення, реалізацію, контроль за маркетинговими планами підприємства має вплив управління маркетингом на підприємстві та організація маркетингової діяльності, яка містить в собі:

1. Визначення важливості маркетингової структури як однієї зі складових підприємства загалом;
2. Створення власне маркетингової структури [6].

Підбір найбільш ефективних способів організації маркетингової діяльності на підприємстві залежить від багатьох факторів: регулярний аналіз ринкових умов, врахування

запитів та потреб споживачів, вміння керівника бути постійно в курсі змін, його професійна гнучкість тощо [4, с. 4].

Оскільки ринкова економіка ґрунтується на засадах вільного підприємництва та відкритості бізнес-середовища, підприємство, для того аби залишатися конкурентоспроможним, повинно відповідати сучасним тенденціям, виділятися серед інших фірм, мати власний унікальний імідж та бути інноваційним [3, с. 5].

Кожна організація чи підприємство впроваджує маркетингові структури розраховуючи що їхня діяльність позитивно впливатиме на досягнення поставлених маркетингових цілей. Але водночас на створення таких маркетингових структур мають вплив такі фактори як забезпеченість ресурсами, особливості продукції, та сегмент ринку на якому вона реалізується [6].

Залежно від своєї мети кожне підприємство обирає власну специфіку організації маркетингових структур, оскільки мета кожного підприємства є різною – то і підходів існує дуже багато. Проте, можна виділити найбільш поширені, серед них виділяють інтегровані та неінтегровані маркетингові структури [6].

Неінтегровані маркетингові структури – це різні підструктури підприємства котрі взаємодіють між собою, їх маркетингова діяльність не виступає як основна мета, орієнтація на споживачів за таких умов не є ключовою. Панівною є орієнтація на збут та завантаження виробничої потужності. Діяльність неінтегрованих структур зазвичай має короткостроковий план та залежить від витрат і прибутків [6].

Діяльність інтегрованих маркетингових структур передбачає більш комплексний підхід, а функції управління маркетингом, здійснюються конкретною структурою на підприємстві, в завдання якої входить довготермінове планування [6].

Але, найголовнішим в сучасних умовах, підходом до управління маркетингом, як зазначає Куценко В. М. є творчий підхід до процесу [4, с. 4]. Саме діяльність інтегрованих маркетингових структур передбачає собою більш новітній та креативний підхід. Оскільки тут враховуються інтереси, запити потенційних клієнтів, задовольняються їх потреби. Тобто підприємство в першу чергу орієнтоване на людей [6].

Також, в сучасних умовах при управлінні маркетингом найдоцільніше використовувати стратегічне планування та ранжирування стратегічних завдань. Як зазначає О.Е. Наумова, за таких умов «при оперативному плануванні найближчі цілі підприємства трансформуються в поточні програми дій, бюджети й плани прибутків, які доводять до кожного підрозділу підприємства» [5, с. 106].

Отже, в загальному вигляді для управління маркетингом на підприємстві необхідне здійснення наступних операцій:

1. Створення окремої структури, яка буде відповідати за всю маркетингову діяльність та керувати нею;
2. Підбір відповідно кваліфікованих працівників, які будуть здатні виконувати поставлені завдання;
3. Розподіл обов’язків та завдань між працівниками, визначення сфери їхньої відповідальності;
4. Забезпечення необхідних умов для роботи, робочого місця відповідно до потреб, надання необхідної інформації та ресурсів для діяльності;
5. Взаємозв’язок маркетингової структури з іншими структурами підприємства для координування спільної роботи.

Список використаних літератури:

1. Гаркавенко С.С. Маркетинг : [підруч.] / С.С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2008. – 276 с.
2. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах / П.С. Завьялов. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 495 с.
3. Ковшова І. О. К 56 Маркетинговий менеджмент: теорія, методологія, практика: монографія / І. О. Ковшова. – Видавництво ФОП Вишемирський В. С., 2018. – 516 с.

4. Куценко В. М. Маркетинговий менеджмент: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2003. — 184 с.: іл. — Бібліогр.: с. 180–181.

5. Наумова О. Е. Управління маркетингом в системі менеджменту підприємства / О. Е. Наумова // Сучасні проблеми економіки і менеджменту : тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції, Львів, 2011 Видавництво Львівської політехніки, 2011. – С. 106–107

6. Електронний ресурс. Режим доступу: [https://pidru4niki.com/1488060350054/marketing/upravlinnya_marketingom]

Махрачева А.Д., студент
Научный руководитель – Волкова О.В., старший преподаватель
Белорусская государственная сельскохозяйственная академия
alina.makhracheva_31@mail.ru

СОБСТВЕННЫЕ ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИЙ

Главным источником развития организаций в настоящее время являются их собственные финансовые ресурсыСобственные финансовые ресурсы предприятия формируются за счет внутренних и внешних источников.

В составе внутренних источников основное место принадлежит прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, которая распределяется решением учредительного (руководящего) органа на цели потребления и накопления. Более того, прибыль является основным источником пополнения собственного капитала предприятия. Если предприятие убыточное, то собственный капитал уменьшается на сумму полученных убытков.

Прибыль, направляемая на накопление, далее используется на развитие производства; прибыль, направляемая на потребление, используется для решения социальных задач.

Рисунок 2.1. – Состав собственных финансовых ресурсов предприятия
Примечание – Составлен автором на основании источника [4]

Вторым по значимости источником собственных финансовых ресурсов служат амортизационные отчисления — денежное выражение стоимости износа основных

производственных фондов и нематериальных активов. Они имеют двойственный характер, так как включаются в состав затрат на производство продукции и затем в составе выручки от реализации продукции поступают на расчетный счет предприятия, становясь внутренним источником финансирования как простого, так и расширенного воспроизводства[2, с.13].

К прочим формам собственного капитала относятся доходы от сдачи в аренду имущества, расчеты с учредителями и др.

Среди внешних источников формирования собственных финансовых ресурсов основная роль принадлежит дополнительной эмиссии акций, посредством которой происходит увеличение акционерного капитала предприятия, а также привлечение дополнительного складочного капитала (паевого фонда) путем дополнительных взносов средств (паевых взносов).

Состав собственных ресурсов предприятия представлен на рисунке 1.

Формирование собственного капитала имеет важное значение в финансовой работе предприятия.

Собственный капитал состоит из уставного, добавочного и резервного капиталов, нераспределенной прибыли, централизованных источников финансирования, инвестиционного фонда.

Собственный капитал – общая стоимость средств организации, принадлежащая ей на праве собственности и использования для формирования определенной части активов.[1, с.88].

Структура собственного капитала представлена на рисунке 2.

Рисунок 2 – Структура собственного капитала

Примечание – составлена автором на основании источника [1]

Уставный капитал – первоначальный источник формирования собственного капитала предприятия[1, с.89].

Уставный капитал определяет минимальный размер имущества предприятия, гарантирующего интересы его кредиторов.

Минимальный размер уставного фонда в Республике Беларусь указан лишь в случае ЗАО и ОАО. Минимальная сумма для таких организаций устанавливается в белорусской валюте и зависит от базовой величины. На данный момент для открытых и закрытых АО минимальный уставный фонд – 400 и 100 базовых величин соответственно[3].

Сегодня на многих предприятиях уставный капитал находится в значительном отрыве от стоимостной оценки долгосрочных и краткосрочных активов и не отражает реальных масштабов их денежного оборота. Отчасти это эмиссионная и коммерческая деятельность

предприятий накладывает на них обязательства по выплате учредителям (собственникам) их доли в прибыли, это является сдерживающим фактором увеличения уставного капитала.

Добавочный капитал – это источник средств предприятия, образуемый в результате переоценки имущества[1, с.89].

Добавочный капитал предприятия включает:

- результаты переоценки основных фондов;
- безвозмездно полученные денежные и материальные ценности на производственные цели;
- поступления на пополнение краткосрочных активов.

Резервные фонды (капитал) образуются как в силу требований законодательства, так и по решению предприятий. В законодательном порядке резервный капитал образуют иностранные предприятия и предприятия с иностранными инвестициями. Он образуется за счет прибыли до ее налогообложения в установленных размерах к уставному капиталу. На отечественных предприятиях резервные фонды образуются за счет отчислений от чистой прибыли по их усмотрению.

Инвестиционный фонд предназначен для развития и расширения производства. В нем аккумулируются средства амортизационного фонда, предназначенные для простого воспроизводства основных фондов; фонд накопления в части, предназначенной на развитие производства; другие инвестиционные источники. Фонд образуется по решению предприятия.

Централизованные источники (целевое финансирование и поступления) включают средства, получаемые из бюджета, внебюджетных, отраслевых и межотраслевых фондов специального назначения.

Собственные финансовые ресурсы включают в себя доходы, прибыль от основной деятельности, прибыль от прочей деятельности, выручка от реализации выбывающего имущества за вычетом расходов по его реализации.

Список использованной литературы

1. Бельчина, Е.М. Финансы организации: учебное пособие/ Е.М. Бельчина.− Минск:БГАТУ,2018.−304 с.
2. Колчина, Н.В. Финансы организаций(предприятий): учебник / Н.В. Колчина. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.− 383 с.
3. Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://minfin.gov.by/ − Дата доступа 11.11.2020.
4. Теория финансов : учебное пособие. − Н. Е. Заяц [и др.] ; под ред. Н. Е. Заяц.− Минск: БГЭУ. 2014. − 351 с.

Мироненко М.А., к.т.н., доцент
доцент кафедри менеджменту
Національна металургійна академія України
mironik2004@i.ua
Король Р.М., к.т.н.
директор
Державне підприємство «Науково-дослідний та конструкторсько-технологічний інститут трубної промисловості ім. Я.Ю. Осади»
oezgti@gmail.com

ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТОК НАУКОВО-ДОСЛІДНОЇ УСТАНОВИ ДЕРЖАВНОЇ ФОРМИ ВЛАСНОСТІ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19

2020-й рік для національної та світової економіки виявився вкрай волатильним.

Хвиля локдаунів, яка прокотилася світом у першому півріччі 2020-го року негативним чином вплинула на динаміку розвитку міждержавних господарських відносин.

Метою даної роботи є аналіз впливу пандемії COVID-19 на роботу науково-дослідної установи, що перебуває у державній власності.

Державне підприємство «Науково-дослідний та конструкторсько-технологічний інститут трубної промисловості ім. Я.Ю. Осади» (ДП «НДТІ») було створено у грудні 1937 року в м. Дніпропетровську з метою забезпечення обороноздатності країни [1]. Нині ДП «НДТІ» – головний галузевий інститут в Україні з виробництва труб, контролю їхньої якості та стандартизації, атестований як наукова установа за науково-технічним напрямком «Розроблення нових матеріалів, технологій та устаткування для виробництва труб, балонів і трубних заготовок» [2].

Головним викликом сучасної доби у роботі ДП «НДТІ» є забезпечення кадрами відповідної кваліфікації. Процеси глобалізації та складна економічна ситуація в нашій державі в цілому негативно впливають на динаміку плинності кадрів. У таблиці 1 наведено відомості щодо забезпечення наукової установи науковими працівниками за період 2016-2018 років.

Висновки, які можна зробити з цієї інформації вельми невтішні. Середній вік наукових працівників ДП «НДТІ» перевищує позначку у 50 років, а загальна чисельність науковців зменшилась із 28 у 2016 році до 23 чоловік у 2018 році. Водночас через низький рівень заробітної плати не відбувається прихід на підприємство молодих фахівців, затних у найближчі три-п’ять років оволодіти відповідними навичками та замінити тих фахівців, які досягли поважного віку.

Водночас у науковій установі відбувається створення певного кадрового резерву із числа штатних працівників ДП «НДТІ», шляхом постійного навчання у провідних наукових установах України відповідного профілю, зокрема в містах Києві, Харкові та Дніпрі.

Також фахівці ДП «НДТІ» перебувають у постійному пошукові нових замовників послуг. З цією метою на базі наукової установи проводять засідання технічних комітетів та НВО «Укртрубопром» [3].

Нажаль за сучасних економічних умов в країні керівництво та адміністрація інституту не мають можливості для суттєво збільшення рівня заробітної плати штатним працівникам установи. Єдиний чинник, який залишається у резерві – надання творчої та цікавої роботи з перспективою стрімкого кадрового зростання.

Ще на одному важливому ризиковому моменті стратегічного планування варто зупинити увагу: впливові податкового навантаження на економічну ситуацію у ДП «НДТІ».

В рамках процесу децентралізації, який нині триває в Україні, значна кількість податків передана до місцевих бюджетів. В тому числі й податок на землю. У місті Дніпро він складає 3% від оціночної вартості землі для наукових установ. І це суттєво негативно впливає на фінансовий стан ДП «НДТІ». Але такий стан справ не в усіх наукових центрах України. Наприклад той таки податок на землю в місті Києві дорівнює нульовій ставці. Співробітники ДП «НДТІ» також намагаються донести просту істину важливості наукової праці вцілому для розвитку держави до сучасних господарів високих кабінетів у міській раді, які тимчасово наділені владними повноваженнями в рамках демократичного виборчого процесу. Це відбувається як шляхом судових позовів та прес-конференцій, так і акцій протесту, гарантованих Конституцією України. Активна фаза протестів співробітників інституту тривала у 2019-му році.

2020-й рік поставив перед інститутом додаткові ризики через національний локдаун у першому півріччі поточного року.

Згідно з даними фінансово-господарської звітності ДП «НДТІ» має наступні результати господарської діяльності у 2017 - 2020 роках (табл. 1).

Проаналізуємо показники, наведені у табл. 1.

Позитивна динаміка, яка мала місце у 2017-2019 роках у поточному році була перервана. Це стосується як показників сплати податків, так і рівня заробітної плати на

підприємстві, адже науковці та співробітники інституту від початку 2020-го року працюють неповний робочий тиждень.

Таблиця 1 – Деякі результати фінансово-господарської звітності ДП «НДТІ» у 2017-2020 роках.

Показники господарської діяльності, тис. грн.	2017 рік	2018 рік	2019 рік	9 міс. 2020 року
Чистий дохід від реалізації продукції	6543	6918	8537	3890
Всього доходів	10230	11231	16171	7722
Обсяг сплачених податків	3800	4012	5855	2687
В т.ч. податок на землю	884	616	1544	235
В т.ч. ПДВ	1090	1289	1699	808
Середня з/плата наукових працівників ДП «НДТІ»	4,1806	4,8502	6216	5013,3

Основними споживачами наукової продукції підприємства є вітчизняні виробники металопродукції, доля об’єму замовлень яких складає понад 80% всього об´єму замовлень, та зарубіжні підприємства – доля об’єму замовлень близько 20%.

ДП «НДТІ» є госпрозрахунковим, при цьому бюджетне фінансування в загальному об’ємі виконаної науково-технічної продукції в 2016-2017 роках склало - 4%, а за 2018-2020р. відсутнє повністю.

Для довідки: централізовані джерела фінансування інституту до 1991 року складали від 70% до 100%.

Зараз вітчизняні трубні заводи потребують реконструкції з метою випуску конкурентоспроможної продукції відповідно до міжнародних стандартів.

Резерви зростання експорту трубної продукції на старій виробничій базі практично вичерпані. В умовах глобалізації конкурентоспроможність визначається факторами більш високого рівня – інфраструктурою країни, її науковим потенціалом. Крім того, пандемія COVID-19 ставить замовників наукової продукції інситуту – металургійні підприємства України – на межу виживання [4].

Для вирішення цієї проблеми вкрай необхідна участь вчених та спеціалістів ДП “НДТІ”. Але непомірний податковий тягар, який інститут несе на одному рівні з промисловими підприємствами, ставить під загрозу саме його подальше існування як головної наукової установи:

1) однакові 20% податку на додану вартість у науковій діяльності, де на вході тільки 10-15% витрат з ПДВ, а решта – інтелектуальна праця вчених, діє у 3-4 рази сильніше, ніж на промислові підприємства, де на вході до 90% витрат з ПДВ, а додатково створюється всього близько 10% вартості товару;

2) задекларована Законом “Про наукову та науково-технічну діяльність” державна підтримка атестованих наукових установ, включених до державного реєстру наукових установ, до 2004 року проявлялась в звільненні галузевих інститутів від сплати податку на землю. З 2004 року цю пільгу було скасовано. Крім того, рішенням місцевих органів влади змінено ставку податку з 1% до 3%, тобто сума податку виросла втричі. Триразове зростання земельного податку для державного наукового підприємства означає його банкрутство. Станом на 21.10.2020 року заборгованість з податку на землю становить 2 772 тис. грн.;

3) за 2000-2016 роки ДП «НДТІ» нараховувалась доплати різниці між науковою пенсією та звичайною трудовою. Джерелом погашення цих витрат є кошти госпрозрахункового підприємства. Чисельність працюючих науковців на сьогодні становить 30 працівників, що в декілька разів менше кількості тих, що одержують пенсію, а їх більше ніж 200 осіб.

Обсяги нарахованої “різниці” станом на 21.10.2020 року становлять 8041,0 тис. грн., що перевищує фінансові можливості інституту, і це змушує продавати основні засоби (будівлі) для її покриття;

4) негативно впливає на фінансовий стан інституту криза, викликана поширенням пандемії COVID-19, оскільки замовники наукової продукції – металургійні підприємства України – самі поставлені на межу виживання.

З метою недопущення банкрутства стратегічного підприємства, стимулювання його науково-технічного розвитку, недопущення росту заборгованості до бюджету, Пенсійного фонду просимо сприяння у вирішенні питань:

1. Сприяти списанню боргу перед Пенсійним фондом, який виник в минулі роки, оскільки нинішня кількість працівників не може забезпечити його погашення, а свого часу підприємство вже сплатило податки в Пенсійний фонд.

2. Сприяти винесенню на чергову сесію Дніпровської міської ради питання щодо зменшення ставки земельного податку з 3% до 1% для наукових установ.

3. Сприяти включенню ДП «НДТІ» в державні програми розвитку.

Наведені вище заходи в підсумку дозволять ДП «НДТІ» розумно скористатися статусом державного підприємства та сприяти захистові національного трубного ринку від потрапляння на нього неякісної імпортної продукції та недопущені виготовлення вітчизняних труб, які не відповідають стандартам через невідповідність дотримання вимог технології виготовлення.

Список використаної літератури

1. Творцы стальных артерий – Г.И. Гуляев, О.А. Семёнов, А.А. Шведченко и др.: Ред. кол.: О.А. Семёнов (отв. ред.) и др. – Дн-вск: «Проминь», 1989. – 151 с.

2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: vniti2016@gmail.com

3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: utp@ptcor.net

4. Белоножко В. В 1-м полугодии отгрузка продукции упала на четверть // Промышленные известия – № 13 (363) – 27 июля 2020. – С. 1 – 3.

Мойсюк Н.В., студент
Студент факультета бухгалтерского учета
Старший преподаватель, О. В. Волкова
Белорусская государственная сельскохозяйственная академия
ntl.mkkk@yandex.ru

РОЛЬ ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Повышение эффективности деятельности субъекта хозяйствования, осуществляющих деятельность в производственных отраслях, невозможно только за счет собственных ресурсов. Поэтому для увеличения финансовых возможностей предприятиям зачастую необходимо привлекать дополнительные денежные средства с целью увеличения суммы вложений, что приведет к росту прибыли. Поэтому управление заемным капиталом – одно из важнейших функциональных направлений регулирования денежных средств субъекта хозяйствования.

Заемные (привлеченные) средства представляют собой часть финансовых ресурсов предприятия, которые инвестированы в активы предприятия. Они представляют собой правовые и хозяйственные обязательства предприятия перед третьими лицами.

Заемный капитал может применяться как для создания долгосрочных финансовых средств в качестве основных фондов, так и для создания краткосрочных финансовых средств для отдельного производственного цикла.

Изучая заемные средства, необходимо определить их состояние, обеспеченность и эффективность использования [1; 2]. Например, к показателям, характеризующим состояние заемных средств, относятся:

− сумма и структура заемных средств предприятия;

− динамика заемных средств, в целом и по их видам;

− размещение заемных средств в активах предприятия;

− доля заемных средств в общей сумме капитала и тенденция ее изменения за анализируемый период;

− соотношение заемных и собственных средств предприятия и тенденция их изменения.

Превышение темпа роста общей суммы задолженности, по сравнению с ростом оборотных активов, указывает на снижение уровня ликвидности предприятия и может привести к неплатежеспособности предприятия в целом. Предприятие считается финансово устойчивым, если собственные средства превышают заемные более чем 1,2 раза.

Превышение темпа роста заемного капитала по сравнению с ростом объема производства продукции показывает на снижение эффективности использования заемных средств (фондоотдачи привлеченных средств).

Превышение кредиторской задолженности над денежными средствами (абсолютно ликвидными активами) указывает на неплатежеспособность предприятия.

Соотношение заемного и собственного капиталов является одним из показателей финансовой устойчивости предприятия, на основе которого кредиторы, как правило, определяют уровень риска предоставления кредитов. В связи с этим, в некоторых случаях кредиторы для полной уверенности в возврате средств, предоставляемых в кредит, требуют подписания заемного соглашения, в котором должно быть указано об уровне кредитоспособности, одним из показателей которого является превышение собственного капитала по сравнению заемным.

Для полной оценки состояния и использования привлеченного капитала необходимо изучить размещение долгосрочных и краткосрочных привлеченных средств в активах предприятия.

Долгосрочные обязательства, как правило, должны быть использованы для покрытия внеоборотных активов, т. е. приобретения нематериальных активов, основных средств, капитального строительства и т. п. Это связано с тем, что долгосрочные обязательства возвращаются или выплачиваются более чем за 12 месяцев, и в течение года их можно использовать как собственные средства. Одно время долгосрочные обязательства называли «приравненные к собственным средствам».

Краткосрочные обязательства должны быть временно использованы в оборотных активах, так как их возврат осуществляется в течение текущего года из средств ликвидных активов. Если краткосрочные обязательства превышают оборотные активы, предприятие не имеет возможности рассчитаться со своими долгами, по которым наступает срок возврата, и такое предприятие считается неликвидным и неплатежеспособным.

Кредиторы и акционеры заинтересованы в долгосрочной платежеспособности компании, в ее способности своевременно выплачивать процентные вознаграждения и выплачивать номинальную стоимость обязательства на дату погашения.

Заемный капитал определяется следующими позитивными отличительными чертами [3]:

1. довольно большими и свободными возможностями привлечения, в особенности при высоком кредитном рейтинге компании, наличии залога, а так же гарантии поручителя;

2.предоставление возможностей для эффективного роста и развития финансового потенциала субъекта хозяйствования с возникновением необходимости в существенном расширении ее активов и увеличении темпов роста объемов его хозяйственной деятельности;

3. довольно низкой стоимостью по сравнению с собственным капиталом за счет эффекта «налогового щита» (исключения расходов на его обслуживание из налогооблагаемой базы во время уплаты налога на прибыль);

4. возможность активизировать прирост финансовой рентабельности.

Одновременно с этим, применение заемного капитала имеет следующие негативные отличительные черты:

1. использование в хозяйственной деятельности заемного капитала порождает опасные финансовые риски для компании. К примеру, это риск уменьшения показателя финансовой устойчивости либо риск снижения платежеспособности. Уровень данных рисков увеличивается пропорционально росту удельного веса использования заемного капитала;

2. сформировавшиеся благодаря заемному капиталу активы, порождают меньшую (при других равных условиях) норму дохода, которая уменьшается на необходимую сумму выплачиваемого во всех его формах ссудного процента;

3. большая зависимость цены заемного капитала от неустойчивой обстановки финансового рынка. Во многих случаях со снижением среднего значения ставки ссудного процента применение ранее полученных кредитов (в особенности кредитов на долгосрочной основе) становится компании невыгодным в связи с наличием недорогих альтернативных источников кредитных ресурсов;

4.сложность в процедуре привлечения (в особенности в крупных объемах), поскольку обеспечение кредитными средствами находится в зависимости от решения иных хозяйствующих субъектов (кредиторов), требует в ряде случаев определенных сторонних гарантий либо залога (при этом гарантии страховых компаний, банков либо различных других хозяйствующих субъектов обеспечиваются на платной основе).

Следовательно, субъект хозяйствования, который использует заемный капитал, будет обладать высоким финансовым потенциалом для развития, а также возможностью прироста финансовой рентабельности его деятельности. Тем не менее, в большей степени привлечение заемных средств порождает финансовые угрозы, а иногда и риск банкротства, в связи с увеличивающейся по мере возрастания доли заемных средств в общей величине используемого капитала.

Список использованной литературы

1. Абдукаримов И. Т., Абдукаримова Л. Г. Анализ состояния и использования заемного (привлеченного) капитала на основе бухгалтерской (финансовой) отчетности // Социально-экономические явления и процессы. Тамбов, 2018. № 4. С. 22.

2. Бережной В.И. Управление финансовой деятельностью предприятия: учебное пособие. Москва: Финансы и статистика, ИНФРА-М, 2019. С.243.

Наумович А.А.,
студентка АУпПРБ
Макарецкая Т.Д., к.э.н., доцент
доцент кафедры экономики организации
Академия управления при Президенте Республики Беларусь
nau.gelina@mail.ru

ЛОГИСТИЧЕСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ JUST IN TIME КАК ИННОВАЦИОННЫЙ МЕТОД РЕШЕНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Современные технологии и усовершенствованные способы коммуникации значительно повысили ожидания потребителей. Сталкиваясь с вызовами глобальной конкуренции, компании по всему миру вынуждены искать новые способы снижения затрат, повышения качества и удовлетворения постоянно меняющихся потребностей своих клиентов. Необходимо также отметить, что в существующей на сегодняшний день высококонкурентной и нестабильной производственной среде маневренность и гибкость -

два ключевых фактора, которыми производственные системы должны обладать для оптимальной работы и адаптации к производственным сбоям с минимальным вмешательством человека. Наряду с последними достижениями индустрии и связанных с ней технологий, быстрое конфигурирование производственных систем может быть достигнуто только за счет динамического планирования производственной логистики, оптимизации производственных графиков в реальном времени и соблюдении индивидуальных производственных требований.

Анализируя всевозможные варианты решения этих задач, можно прийти к выводу, что одним из наиболее совершенных и перспективных из низ них является внедрение производственных систем «точно в срок» (JIT), которые охватывают многие функциональные области компании, такие как производство, инжиниринг, маркетинг и закупки.

Точно в срок (от англ. Just In Time, JIT) — наиболее распространенная в мире логистическая концепция. Основная идея концепции заключается в следующем: если производственное расписание задано, то можно так организовать движение материальных потоков, что все материалы, компоненты и полуфабрикаты будут поступать в необходимом количестве, в нужное место и точно к назначенному сроку для производства, сборки или реализации готовой продукции. При этом страховые запасы, замораживающие денежные средства фирмы, не нужны. Базовые элементы Just in Time были разработаны в 50-х годах 20 века на заводах корпорации Toyota и стали известны как производственная система Toyota. В начале 70-х годов Just in Time сформировалась как система управления производством и распространилась по многим японским заводам, а в 80-х появилась на американских и европейских производствах.

Как указывалось ранее, одним из ключевых компонентов JIT является сокращение потерь и добавленной стоимости. Есть несколько видов деятельности, которые компания должна отслеживать с целью сокращения отходов. К их числу относятся чрезмерные потери времени, завышенные запасы, ненужное перемещение людей или материалов, ненужные этапы обработки, многочисленные вариации в деятельности фирмы и любые другие виды деятельности, не создающие добавленной стоимости.

Макет и инвентаризация, которые являются частью стратегии JIT, могут показаться наиболее логичными шагами для сокращения потерь и увеличения стоимости. Просто изменив планировку определенных объектов, фирма может сократить время, необходимое для доставки материалов на следующий этап процесса, и сократить расходы, связанные с этим перемещением. Один из способов сделать это - иметь незавершенное производство рядом со следующей станцией в производственной цепочке. Добавьте к этому снижение запасов, и вы получите мощную комбинацию для снижения затрат. Снижая запасы, фирма может получить многочисленные выгоды; размеры партий, время настройки и страховой запас сокращаются, следовательно, сокращаются затраты и увеличивается стоимость. Но для достижения этих целей фирма должна быть готова принять проблемы, которые эти действия могут либо выявить, либо создать.

Работая над сокращением запасов до минимально возможного рабочего уровня, фирма должна постоянно корректировать свой график заказов и поставок. При этом важна коммуникация как вверх, так и вниз по цепочке поставок. Чтобы достичь этого головокружительного темпа заказов, компания должна постоянно вносить небольшие изменения в само производство. Возможно, единственная часть JIT, которая имеет наибольшее отношение к изучению управления цепочкой поставок, - это партнерские отношения, которые необходимы для того, чтобы JIT действительно работала. Фирма не может внедрить систему JIT сама; она должна непрерывно взаимодействовать со всей цепочки поставок. Огромный объем информации, необходимый для правильной работы JIT-системы, требует формирования и развития партнерских отношений почти до такой степени, что вся цепочка поставок работает как одна фирма. Примеры такого рода партнерства в современном деловом мире можно встретить повсюду. XYZ-Company

позволяет своим ключевым поставщикам работать непосредственно на своих производственных площадках и размещать заказы по мере необходимости на детали, поставляемые этим поставщиком. Например, у фирмы Dell есть поставщики, которые хранят сырье непосредственно на заводах-изготовителях.

Очень важно заставить рабочую силу участвовать в разработке и развитии данной системы, ведь без преданности работников любое усилие обязательно потерпит неудачу. Есть несколько способов добиться приверженности персонала делу. Простой способ - перекрестное обучение сотрудников, выходящие за рамки их обычной деловой функции, что поможет повысить способность сотрудников решать различные проблемы. Поступая таким образом, фирма дает своим сотрудникам возможность по-новому взглянуть на свои функции и обязанности, одновременно ища способы совершенствования и давая им общее представление о компании в целом, а не только об их работе. Когда это сочетается с поддержкой руководства, увеличением ресурсов для решения проблем, а также повышением роли и ответственности сотрудников, они будут готовы выложиться на всю, чтобы добиться успеха JIT.

Включение данной системы в работу компании обеспечивает ряд преимуществ. JIT делает производственные операции более эффективными, рентабельными и отзывчивыми. Она позволяет производителям приобретать и получать компоненты непосредственно перед тем, как они понадобятся на сборочной линии, тем самым избавляя производителей от затрат и бремени на размещение и управление простаивающими деталями. Преимущество наличия меньших объемов входящих, незавершенных запасов и готовой продукции существует независимо от условий деятельности фирмы (размер, производственная технология и т. д.). Just In Time привлекает многие компании, потому что помогает производителям не зависать с запасами, которые могут устареть. Первоначально JIT была разработана на основе показателей снижения затрат и повышения качества. Теперь компании рассматривают JIT как способ достижения совершенства в устранении потерь (рассматриваемых как все вещи, которые не добавляют ценности продукту), а также как способ сделать компанию более отзывчивой к краткосрочным моделям потребительского спроса. JIT-производство может быть реальной экономией для компании. Компании не только более отзывчивы к своим клиентам, но и имеют меньше затрат, связанных с запасами сырья и готовой продукции, что позволяет организации оптимизировать свои транспортные и логистические операции. Благодаря данной инновации некоторые заводы сократили свои запасы более чем на пятьдесят процентов, а время выполнения заказа - более чем на восемьдесят процентов. JIT снижает затраты и запасы, сокращает количество отходов и повышает качество продукции.

Так же, как JIT имеет много сильных сторон, существуют и слабые стороны. В режиме «точно в срок» все очень взаимозависимо. Каждый полагается на всех остальных. Из-за этой сильной взаимозависимости слабость в цепочке поставок, вызванная слабостью JIT, может быть очень дорогостоящей для всех участников этой цепочки. Процессы JIT могут быть рискованными для определенных предприятий и уязвимыми для цепочки поставок в таких ситуациях, как забастовки, перебои в работе линий поставок, колебания рыночного спроса, дефицит запасов, отсутствие связи вверх и вниз по цепочке поставок и непредвиденные перебои в производстве. Забастовки, нехватка товаров и блокировки портов могут быстро нарушить работу всей цепочки.

Ежегодно рынки испытывают сезонные колебания спроса, а также колебания из-за стихийных бедствий или других непредвиденных событий. Своевременная доставка оставляет розничным торговцам и производителям мало запасов по мере приближения праздничного сезона. И если полагаться исключительно на системы Just in Time, цепочки поставок окажутся в шоке из-за сильного сезонного рыночного спроса на сезонные продукты в разное время года. Таким образом, не все продукты должны производиться с использованием данной технологии. Коммуникация играет ключевую роль в богатой цепочке поставок JIT. Следовательно, когда происходит сбой связи, компания не может

получить нужное количество материалов, необходимых для бесперебойной работы системы «точно в срок». В тоже время зависимость от технологий может привести к сбоям в ИТ-системах, обход которых может оказаться дорогостоящим, и означать возвращение к «карандашным и бумажным» методам выполнения расчетов спроса / предложения запасов. Компании всегда должны иметь резервные системы, чтобы предотвратить возможность сбоя технологий или связи. Таким образом, очень важно распознать слабые места в системах JIT и предусмотреть возможное появление новых трудностей.

Системы своевременной инвентаризации прошли долгий путь на протяжении многих лет, повышая эффективность закупок во многих компаниях. Но, как и в большинстве случаев, всегда есть возможности для улучшения и роста. Системы инвентаризации JIT эволюционировали с годами, добавив много новых и интересных функций. Опыт использования данной японской концепции многими современными компаниями ярко демонстрирует необходимость его внедрения и дальнейшего развития и в других организациях. Технология Just in Time позволяет эффективно решать финансово-экономические проблемы предприятия и способствует его быстрому развитию.

Список использованной литературы

1. Канбан и точно вовремя на Toyota: Менеджмент начинается на рабочем месте – Москва: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 218 с.
2. Сухарев Н.О., Производственный и операционный менеджмент. Конспект лекций / Н.О. Сухарев Н.О.. – Пенза : Пензенский Государственный Университет, 2002. – 180 с.
3. Точно в срок [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%BE%D1%87%D0%BD%D0%BE_%D0%B2_%D1%81%D1%80%D0%BE%D0%BA.
4. Логистическая технология JIT — Just-in-time (Точно в срок) [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://studopedia.ru/10_56673_sistemi-klassa-CSRP.html.
5. Cheng, T.C.E. Just-in-Time Logistics / T.C.E. Cheng, K. Lai. – Surrey, United Kingdom : Gower Publishing Company, 2009. – 206 c.

Nikola S.O., Cand. Sc. (Economics), Associate Professor
Associate Professor of the Department Finance, Banking and Insurance
Odessa I.I. Mechnikov National University
lifesve@gmail.com

MAIN PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF FINANCIAL RELATIONS OF ENTERPRISES IN UKRAINE

In today's transition economy, the basis for the successful operation of enterprises is the stability of their financial relations, which are reflected in the various cash flows between the state and economic entities, between regions and individual states. Each company must provide a sufficient amount of financial resources and their location, in which it would consistently maintain the ability to meet its financial obligations to business partners, the state, owners, employees. In this regard, it is objectively necessary to study the main problems and prospects for the development of financial relations of enterprises in Ukraine. Stability in the financial sector of the state is an important prerequisite for economic development and growth of social welfare.

The concept of "financial relations of enterprises" consists of two parts - corporate finance and financial relations. The finances of enterprises as an integral part of the financial system function in the sphere of social production, where national income is created - the main source of financial resources. The finances of enterprises are related to the movement of funds, namely their formation, distribution and use in the process of economic activity. The state of the enterprise's finances is determined primarily by the state of factors of production, which stimulates their

development. Appropriate allocation of funds, their efficient use and the search for additional sources of funding largely determine the competitiveness of enterprises in a transition economy.

The finances of enterprises reflect the processes of formation and distribution of various funds of the enterprise, including money, as well as with their help the issues of their rational use are solved. Enterprises are the main subject of financial relations, as most of the GDP is produced by them. Production is the basis of any economy and contributes to the creation of an economic product. The finances of enterprises arise in real money turnover, and their operation is aimed at achieving the common goals of effective development of enterprises. Thus, it can be argued that enterprises are the basis of the economy, and the finances of enterprises provide the opportunity to carry out financial and economic activities of economic entities [1].

As for the second concept, it should be noted that the financial relations of enterprises are the relationship of all elements of the enterprise system, which is determined by a combination of production, material, labor resources. Financial relations of enterprises are divided into internal and external. The internal ones include: relations between separate structural subdivisions and personnel; relations between the founders of enterprises. External relations include: with the state; with financial institutions; with other business entities (sellers and buyers). In order to achieve positive results of the enterprise it is necessary to streamline its financial relations and implement effective financial activities [2].

In today's conditions, the main tasks for the company are to ensure the smooth operation of its operation, increase production, pay wages to workers, minimal increase in unemployment in the country, ensuring the sale of products at prices that allow at least a minimum profit. The efficiency of the enterprise and the organization of financial relations are influenced by various factors, which can be divided into: 1) internal (depend on the activities of the enterprise, in addition, the company can influence them); 2) external (do not depend on the activities of the enterprise and it can not have any influence on these factors). Both internal and external factors can have a positive or negative impact on the enterprise.

Internal factors include: production; staff; management system that includes forecasting, planning, operational management and control; products; NTP; depreciation policy; investment policy and more.

External factors include: the political situation in the country and abroad; world inflation processes; economic policy of the state; geographical location and others [1].

This situation is not explained by the full use of the potential of enterprises. Therefore, the effective functioning of enterprises should be based on the creation of certain prerequisites, namely: - staff training; - formation of mechanisms of effective modern management of enterprises; - carrying out organizational, production and financial restructuring of enterprises; - Attracting strategic investors (national or foreign), able to bring with them not only capital but also managerial experience, as well as help enter new markets; - investment design; - creation of the necessary structures and institutions for effective accumulation and transfer of capital (organizational, legal, investment), ie the formation of the capital market; - avoidance and timely risk management, studying all possible factors in making management decisions; - rational formation and use of available financial resources, the totality of which forms the resource potential of the enterprise.

In Ukraine, there are a number of problems related to the development of entrepreneurship, and the need to solve them is an urgent task of public authorities and administration. Therefore, the "Strategy for the development of small and medium enterprises in Ukraine for the period up to 2020" was developed. The purpose of this Strategy is: priority development of medium-sized enterprises as the main driver of the national economy; partial recovery of big business due to Ukraine's exit from the recession; employment growth in enterprises; increasing the share of profitable enterprises in all business segments and others [3].

Considerable attention in the Strategy is paid to stimulating the development of small and medium enterprises and creating conditions for starting a new business. The strategy defines the general framework of public policy to promote entrepreneurship in those areas where market

mechanisms of self-regulation are incapable, or government intervention is needed to identify individual processes. Thus, the Strategy provides for a rational combination of market and government regulatory mechanisms.

The possibility of significant development of enterprises is influenced by many factors, which can be divided into systemic and "background". The influence of systemic factors can be eliminated or minimized as a result of the implementation of the Entrepreneurship Development Strategy. These factors include the following: 1) excessive tax pressure; 2) low availability of loans; 3) insufficient demand; 4) constant changes in economic legislation; 5) excessive regulatory pressure; 6) negative attitude of society to entrepreneurship; 7) low quality of dialogue with public authorities.

"Background" factors characterize the impact of the external environment on entrepreneurship, and include the following problems: 1) unstable political situation; 2) inflation; 3) corruption; 4) the war in eastern Ukraine; 5) instability of the national currency [3].

According to the Strategy, the following measures should be taken to address all the above problems:

- creating a favorable environment for the development of small and medium enterprises;
- expanding access of small and medium enterprises to financing;
- simplification of tax administration for small and medium enterprises;
- popularization of entrepreneurial culture and development of entrepreneurial skills;
- promotion of export / internationalization of small and medium enterprises;
- increasing the competitiveness and innovation potential of small and medium enterprises [3].

Thus, this Strategy will promote the development of entrepreneurship in Ukraine, creating favorable conditions for the opening, conduct and growth of small and medium enterprises by consolidating the efforts of all stakeholders. And also, as a result, will promote the development of internal and external financial relations of enterprises, which will ensure the socio-economic development of the country and improve living standards.

Thus, can conclude that in modern conditions in Ukraine there are many problems in the business sector that need immediate solution. This is evidenced by an increase in the number of unprofitable enterprises, falling incomes and declining profitability, growing external liabilities. The experience of countries with economies in transition allows us to conclude that not so much the form of ownership as modern, professional staff, the nature of enterprise management and the presence of a competitive environment determine the level of their economic efficiency and growth.

References

1. Bedrynets M.D., Dovgan L.P. Finance of enterprises: textbook. / M.D. Bedrynets, L.P. Dovgan. - Kyiv: Center for Educational Literature, 2018. - 292 p.

2. Nikola S. O. Enterprise finance: a textbook. Odessa: Odessa I. I. Mechnikov National University, 2020. - 206 p.

3. "Strategy for the development of small and medium enterprises in Ukraine until 2020" [Electronic resource]. URL: https://platforma-msb.org/wp-content/uploads/2016/10/strategy_prn_new.pdf (accessed: 21.10.2020)

4. Transitional economy: theory and practice: monograph / Vorobienko P.P., Lozova T.I., Oliynyk G. Yu. - Odessa: A.S. Popov Odessa National Academy of Telecommunications, 2018. - 276 p.

Образок Дарія, магістрант
Науковий керівник: Сокиринська І.Г., к.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
sokirinska@gmail.com

ТРИВАЛІСТЬ ФІНАНСОВОГО ТА ОПЕРАЦІЙНОГО ЦИКЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК КРИТЕРІЙ УПРАВЛІННЯ

Для підприємств, які здійснюють господарську діяльність у сфері торгівлі, одним з найбільш важливих аспектів управління є оборотність обігового капіталу в цілому та окремих його складових. Для цього необхідно створювати відповідні засади для постійного аналізу та контролю тривалості обороту всіх складових поточних активів та кредиторської заборгованості. Своє відображення вони знаходять у тривалості операційного та фінансового циклу підприємства.

Операційний цикл бізнесу – це період часу, необхідний для придбання товарів, їх переробки, продажу і повернення грошових коштів від покупців у вигляді виручки. Операційний цикл складається з двох частин: періоду обороту (оборотності) запасів і періоду обороту (оборотності) дебіторської заборгованості.

Період часу між оплатою рахунків постачальників і отриманням грошей від покупців називається фінансовим циклом. Іншими словами, фінансовий цикл – це тимчасова різниця (часовий розрив) між операційним циклом і періодом обороту кредиторської заборгованості. Фінансовий цикл показує, протягом якого проміжку часу операційна діяльність повинна фінансуватися за рахунок зовнішніх (і причому платних) джерел. Необхідність короткострокового фінансового управління якраз і обумовлюється розривом між припливом і відтоком грошових коштів.

Наочно отримати уяву про співвідношення між операційним та фінансовим циклами можна з рис. 1. тривалості кожного етапу можуть різнитися в залежності від специфіки діяльності окремого підприємства.

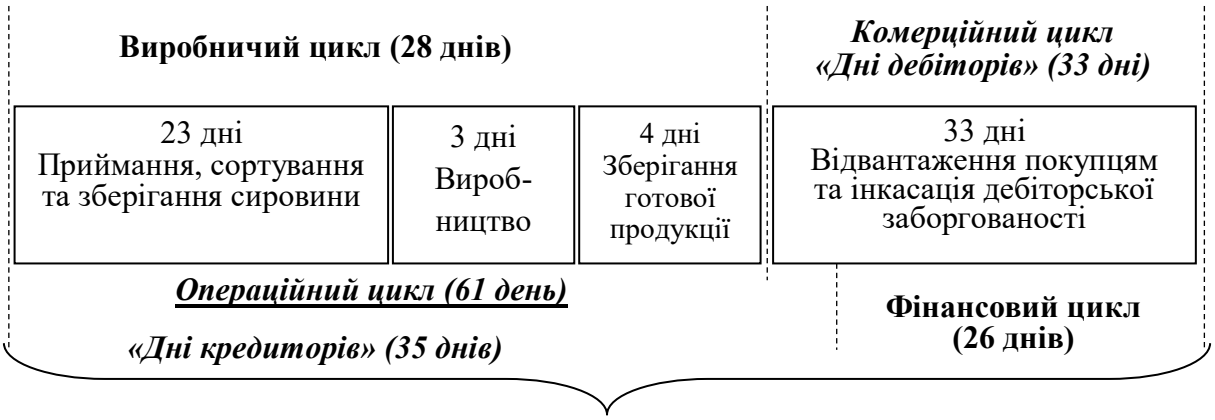


Рисунок 1. Операційний та фінансовий цикл підприємства

Фінансовий цикл є середнім періодом обороту грошових коштів підприємств, тобто це час, протягом якого грошові кошти вивільненні з загального обороту підприємства. Дослідивши літературні джерела [1; 2] можна стверджувати, що тривалість даного показника в головному залежить від тривалості окремих складових торговельно-технологічного процесу:

- періоду закупівлі товарних запасів у постачальників;
- періоду погашення кредиторської заборгованості перед контрагентами;
- періоду реалізації товарних запасів покупцям;
- періоду інкасації дебіторської заборгованості покупців.

Таким чином, з точки зору якості управління показник тривалості фінансового циклу повинен прагнути до мінімальної величини. Скорочення фінансового циклу для підприємств є фактором підвищення ринкової вартості бізнесу [3]. Ідеальним значенням його є нуль, що свідчить про те, що період погашення кредиторської заборгованості дещо

перевищує погашення дебіторської, але не створює загрози для платоспроможності підприємства.

Негативне значення показує, що фінансуючи свою поточну діяльність утворенням кредиторської заборгованості в першу чергу за товари, роботи, послуги, тобто заборгованість перед постачальниками, збільшуючи ризики, але зменшуючи потребу у власному капіталі.

Слід зазначити, що в останні роки, така ситуація для торговельних підприємств стала поширеною, а інколи період відстрочення платежів в деяких мережах доходить до півроку. Аналітичні дані представлені в табл. 1.

В середньому тривалість операційного циклу (ТОЦ) по вітчизняних торговельних підприємствах сягнула мінімального значення у 2016 році (134,7 днів. Потім з 2016 по 2018 р.р. відбувалося зростання ТОЦ до 148,8 днів у 2018 році за рахунок збільшення періоду обороту дебіторської заборгованості, яка поступово зростала з року в рік.

Таблиця 1 – Тривалість фінансового циклу по підприємствах торгівлі та по Україні в цілому

Показник	2018 рік		2017 рік		2016 рік	
	Підприємства		Підприємства		Підприємства	
	Торгівлі	Разом	Торгівлі	Разом	Торгівлі	Разом
Оборотність запасів	26,5	33,5	25,8	32,0	23,4	31,7
Оборотність дебіторської заборгованості	122,4	186,3	111,4	152,5	111,4	154,0
Оборотність кредиторської заборгованості	123,1	166,5	130,1	167,3	125,9	161,1
Операційний цикл	148,8	219,8	137,1	184,5	134,7	185,7
Фінансовий цикл	25,8	53,3	**7,1**	17,2	**8,8**	24,6

* Розрахунки здійснено автором на підставі даних Державної служби статистики України http://www.ukrstat.gov.ua/ [4]

В табл. 2 здійснено аналітичні розрахунки для визначення динаміки змін тривалості циклу по торговельних підприємствах України.

Таблиця 2– Аналіз динаміки операційного та фінансового циклів по торговельним підприємствам України

Рік	ТОЦ, днів	Абсолютна зміна, днів	Темп росту, %	ТФЦ, днів	Абсолютна зміна, днів	Темп росту, %
2016 рік	134,7	-121,4	-47,4%	8,8	34,0	-134,8%
2017 рік	137,1	2,4	1,8%	**7,1**	-1,7	-19,6%
2018 рік	148,8	11,7	8,5%	25,8	18,7	265,2%

Якщо виходити з принципу мінімізації тривалості операційного циклу, то її значення на рівні 135 днів можна вважати в середньому фактично оптимальним для торговельної галузі. Але у випадку кожного окремого підприємства розрахунок оптимальної тривалості операційного циклу необхідно знаходити безпосередньо.

У період 2016 – 2018 р.р. тривалість фінансового циклу (ТФЦ) по торговельних підприємствах зросла з 8,8 до 25,8 днів. По підприємствах в цілому ТФЦ стрімко зросла у 2018 році, сягнувши значення 53,3 дні при тому, що дебіторська заборгованість перевищила кредиторську у даний період.

Таким чином, проведене дослідження дає підстави стверджувати, що мінімальна тривалість фінансового циклу на рівні 7 днів, була досягнута за середнього співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості на рівні 1, тобто коли обсяги зустрічної

заборгованості були порівняними та приблизно рівними. Отже, з точки зору мінімізації ризику та безпеки фінансово-господарської діяльності такий рівень можна вважати найбільш раціональним та визначити як теоретично оптимальний для торговельних підприємств з огляду на поточну ситуацію у вітчизняній економіці.

Список використаної літератури

1. Баканов М.И. Экономический анализ в торговле: учеб. пособие / М.И. Баканов, И.М. Дмитриева, Л.Р. Смирнова и др. / под. ред. проф. М.И. Баканова. — М.: финансы и статистика, 2005. — 400 с.
2. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства: підручник / Мазаракі А.А., Лігоненко Л.О. Ушакова Н.М.; за ред. Н.М. Ушакової. — К.: Хрещатик, 1999. — 800 с.
3. Масленніков Є. І. Методологічні та практичні засади дослідження системи управління фінансовою стійкістю торговельного підприємства [моногр.] / Є. І. Масленніков. – Одеса : Прес-кур'єр, 2015. – 316 с.
4. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

Пастушенко Д.С., магистрант
Федосенко Л.В., к.э.н., доцент
УО «Гомельский государственный университет им.Франциска Скорины
stepan112@rambler.ru

К ВОПРОСУ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Непременным условием развития финансового рынка, в том числе одного из его сегментов – рынка ссудных капиталов и ипотечного, как его неотъемлемого структурного элемента, является высокий уровень стабильности. Ситуация в белорусской экономике в 2020 году характеризуется как нестабильная, так как нарушен так называемый институт общественного доверия. За первое полугодие экономика значительно «просела» – производство снижает темпы, объёмы внешнеторговых операций также стремятся вниз, ухудшаются финансовые результаты. Итоги: ВВП составил 66,3 млрд рублей, сократившись на 1,7 % (при плане прироста на 1,6 %);. экспорт товаров сократился на 19,4 %, импорт товаров – на 21,2 %; чистая прибыль на 1 июля 2020 года – 2,69 млрд рублей, снижение в 2,6 раза по сравнению с аналогичной датой 2019 года; сумма убытков убыточных предприятий выросла по сравнению с 2019 годом в 5,7 раза. [1]. Бюджет республики в 2020 году недополучит 2,5-3 млрд рублей. Налицо кризис доверия к банковской системе и к белорусскому рублю. Сейчас наблюдается отток депозитов из банков и, как следствие, резкое повышение стоимости кредитов на межбанковском рынке. Такая ситуация свидетельствует о том, что банкам не хватает ликвидности, а ликвидности не хватает потому, что экономика находится в рецессии, инвестиции практически заморожены [2]. Не исключено, что к концу года власти могут активизировать денежный печатный станок с неизбежным ростом инфляционного и девальвационного налога.

В такой ситуации банки остерегаются выдавать физическим лицам кредиты, в том числе ипотечные, опасаясь увеличить число должников, а последние боятся брать деньги в долг, в связи высокой турбулентностью финансовых рынков и опасения снижения своих доходов. Начиная с апреля 2020 года в Беларуси сократилось не только потребительское кредитование, но и потребительский лизинг, на что указывает снижение рублевой кредитной задолженности небанковских финансовых организаций на 52,3 млн. рублей – до 231,5 млн. рублей [3]. В секторе кредитования недвижимости задолженность физических лиц по кредитам на финансирование недвижимости в апреле выросла по сравнению с

мартом на 91,8 млн. рублей и достигла 8,99 млрд. рублей. По сравнению с мартом увеличение сократилось примерно на треть.

В Беларуси ипотека действует, но по ряду причин не имеет широкого распространения. Первая причина – высокие ставки по ипотеке на жильё. В Европе ипотечные ставки находятся в пределах 3-5 %. Белорусские банки предлагают ставки в районе 12-13 %. При этом ставка, чаще всего, является плавающей (привязанной к ставке рефинансирования). Поэтому спрогнозировать динамику цены кредита сложно. Кроме того, сроки выплат ипотеки, по сравнению с европейскими странами-соседями, небольшие – до 25 лет (например, в Швейцарии есть возможность взять пожизненную ипотеку, и она выдается на срок до 100 лет, выплата по кредиту переходит по наследству). Большинство банков просто не в состоянии предложить больший период, потому что им не хватит средств на выплату кредитов. Высокие ставки и небольшой период кредитования вырастают в высокие ежемесячные платежи, которые обслуживать население не может в виду низких доходов. Банки могут выдать кредит, если регулярная выплата по кредиту не превышает 40-50 % заработка. Еще одна причина, сдерживающая рост ипотечного рынка – несовершенное законодательство. Например, запрет на выселение из квартиры или дома семьи, в которой есть несовершеннолетние дети. Банки просто не смогут изъять квартиру из-за невыплат в такой ситуации [4]. Также в Беларуси не развита институциональная структура ипотечного крынка в виде множества ипотечных кредиторов – IPO ипотечных компаний, имеющих достаточных ресурсный потенциал и способных конкурировать.

Следует отметить, что в других странах ипотечное кредитование имеет более устойчивую динамику роста, прежде всего, по причине более низкой процентной ставки и высокой стабильности.

В России, например, ставка колеблется в пределах 7-14 % годовых, и итоговый размер процентов зависит от размера первоначального взноса, вида недвижимости, дохода клиента, согласия на добровольное страхование и других факторов.

В США 2020 год характеризуется как успешный для рынка недвижимости, несмотря на рецессию. Ипотечные ставки достигли рекордного минимума во время спада, вызванного пандемией коронавируса, что спровоцировало бум рефинансирования и принесло ипотечным кредиторам высокую прибыль. Активный спрос на ипотеку в течение основной части 2020 года и рост числа IPO ипотечных компаний создали для небанковских ипотечных кредиторов идеальные условия для привлечения капитала за счет листинга на публичном рынке. В периоды масштабных рыночных колебаний поддержку компаниям, специализирующимся на ипотечных кредитах, оказывали низкие ставки. В июле 2020 года средняя ставка по 30-летней ипотеке упала ниже 3 % впервые почти за 50 лет. Федеральная резервная система (ФРС) США просигнализировала, что намерена удерживать процентные ставки вблизи нулевой отметки до конца 2023 года. Ожидается, что кредиторы США зафиксируют рекордный объем ипотечных кредитов в размере 3,2 трлн долл. в текущем году, что будет соответствовать росту на 41 % по сравнению с 2019 годом [5].

В Европе ипотечное кредитование развито в силу стоимостной доступности и выгодных условий. Для наглядности, в таблице 1 представлены средняя стоимость недвижимости за квадратный метр и средние процентные ставки по ипотеке в странах Европы. В Дании, например, выдают ипотечные кредиты с отрицательной ставкой, банк доплачивает клиенту за пользование капиталом.

В Беларуси и России самые высокие ставки по кредитам, что объективно сдерживает развитие ипотечного кредитования. Помимо этого волатильность на финансовых рынках и в целом в экономике Беларуси, увеличила риски, до сих пор сохраняющиеся в ипотечном секторе.

Таблица 1 – Ставки по ипотеке в разных странах Европы [6]

Страна	Средняя цена за кв.м.	Ставка по ипотечному кредиту (ежегодно на 20

		лет), %
Нидерланды	3919,15 евро	2,50
Франция	5965,89 евро	1,78
Швейцария	11402,54 франков	1,54
Венгрия	632388,14 футов	5,66
Исландия	551409,90 крон	6,36
Польша	7 968,14 злотых	3,84
Норвегия	56013,84 крон	2,66
Финляндия	4375,16 евро	1,47
Швеция	59162,73 крон	2,91
Греция	1427,95 евро	4,81
Кипр	1905,83 евро	3,77
Беларусь*	1134-1626 бел.рублей	**12-13**
Россия*	46 013 росс.рублей	**7-14**

*) Нормативы предельной стоимости одного квадратного метра общей площади жилого помещения многоквартирных жилых домов

Для примера приведем ставки с самыми низкими ставками по ипотечным кредитам (таблица 2).

Таблица 2 – Страны с самыми низкими процентными ставками по ипотечным кредитам [7]

Место в рейтинге	Страна	Средняя фиксированная ставка по ипотеке. %
1	Япония	1,3-1,4
2	Финляндия	1,47-1,5 (для иностранных граждан – 3,0-3,5)
3	Швейцария	1,5
4	Франция	1,83-2,0
5	Германия	1,89
6	Словакия	1,92
7	Тайвань	1,95
8	Дания	2,05
9	Сингапур	2,07
10	Литва	2,08
11	Казахстан	3,05

Как полагают специалисты, спрос на ипотеку в Беларуси возрастет только тогда, когда будут реализованы все пункты:

– процент ипотеки в Беларуси снизится хотя бы до 9-10%, желательно – еще ниже;

– сроки выплат вырастут;

– решится вопрос с запретом на выселение семей с детьми до 18 лет.

Однако, если негативная ситуация в экономической и политической жизни страны продолжится, то это может привести к продолжению сокращения рынка потребительского кредитования, в том числе её ипотечного среза, что, в свою очередь, усугубит спад ВВП.

Список использованной литературы

1.Итоги белорусской экономики в первом полугодии 2020 года: бесконечный круг проблем [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://news.tut.by/economics/698437.html. – Дата доступа: 11.11.2020.

2. Экономисты о курсе белорусского рубля: прогнозы неутешительные [Электронный ресурс] – Режим доступа:

https://sputnik.by/economy/20200921/1045723289/Ekonomisty-o-kurse-belorusskogo-rublya-prognozy-neuteshitelnye.html – Дата доступа: 11.11.2020.

3. На рынке потребительского кредитования РБ начался кризис [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.belrynok.by/2020/06/03/na-rynke-potrebitelskogo-kreditovaniya-rb-nachalsya-krizis/. – Дата доступа: 11.11.2020.

4. Ипотека в Беларуси [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://myfin.by/wiki/term/ipoteka-v-belarusi. – Дата доступа: 10.11.2020.

5. Турбулентность на рынках может затормозить бум IPO ипотечных кредиторов США [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.finmarket.ru/database/news/5346332 – Дата доступа: 10.11.2020.

6. Ипотека в Европе: процентные ставки в 2019 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://justreal.ru/articles/ipoteka-v-evrope-protsentnye-stavki/ – Дата доступа: 10.11.2020.

7. 10 стран с самой низкой ставкой по ипотеке [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://kursiv.kz/news/issledovaniya/2018-09/10-stran-s-samoy-nizkoy-stavkoy-po-ipoteke. – Дата доступа: 11.11.2020.

Пашинська В.А.
здобувач вищої освіти ІІ освітнього рівня «Магістр»
Муляр О.С.
здобувач вищої освіти ІІ освітнього рівня «Магістр»
кандидат економічних наук Берташ Б.М.
Рівненський державний гуманітарний університет
viktoriia.pashynska@icloud.com

ТОВАРНИЙ АСОРТИМЕНТ: ОСНОВНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ

В складних економічних умовах України зі зниженням купівельної спроможності населення спостерігається загострення конкуренції на ринку споживчих товарів, зростання зацікавленості у постійних клієнтах, що робить особливо актуальним управління асортиментом товарів підприємства.

Аналіз асортименту товарів забезпечує визначення основних напрямків його розширення і можливості реалізації на ринку, так як потреби та бажання споживачів постійно змінюються, як і умови на ринку. Саме тому товарний асортимент - основний інструмент, що визначає політику і ринки, на які необхідно орієнтуватися.

Грамотно сформований товарний асортимент дозволяє залучити платоспроможного споживача і досягти головної мети підприємницької діяльності – отримання максимально можливого прибутку. Для забезпечення цього необхідні сучасні ринкові знання з управління товарним портфелем і регулярний його моніторинг [1].

Дослідження управління товарним асортиментом свідчать про сформовану систему знань з його формування та управління ним завдяки науковим працям вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких Азарян О., Апопій В., Базилєв В., Берман Б., Бергер І., Гаркавенко С., Гросул В., Дайновський Ю., Діанич-Шимановська Л., Ільченко Н., Мізюк Б., Міценко Н., Павленко А., Друкер П., Котлер Ф., Еванс Дж., Кент Т., Ламбен Ж.-Ж., Лавлок К., Моріарті С., Якобуччі Д. та ін., які широко розкрили соціально-економічне значення і закономірності формування товарного асортименту.

Торговий асортимент є усією сукупністю товарної продукції, яку пропонує торгове підприємство своїм покупцям.

Товарний асортимент характеризується сімома вимірами:

– ширина - кількість різних пропонованих продуктових лінійок;

– глибина - кількість різновидів продуктів в продуктовій лінійці;

– висота - середня ціна продуктової лінійки;

– новизна - здатність підібраних продуктових лінійок відповідати змінам ринку за рахунок пропозиції нових товарів. Коефіцієнт новизни характеризується появою нових різновидів товарів за певний часовий проміжок. З параметром новизни пов'язані такі поняття як актуальність (затребуваність) і рухливість (гнучкість і адаптивність асортименту);

– сумісність - рівень взаємного доповнення і сполучуваності різних асортиментних груп;

– повнота - відповідність фактичної наявності усіх видів товарів розробленого асортиментного переліку угодам з постачальниками;

– стабільність – здатність зберігати асортиментну матрицю з товарів, що користуються найбільшим попитом і, поряд з цим, є найбільш дохідними [2].

Фактори управління асортиментом діляться на дві групи:

– загальні (економічні, соціальні, демографічні, природно-кліматичні, національно-побутові);

– специфічні (чисельність населення, його склад, а також тип магазину, інфраструктура, транспортне сполучення, наявність і кількість конкурентів, умови завезення продукції).

Головний фактор формування асортименту, - попит споживачів. Тому необхідно чітко відслідковувати споживчі тенденції і підлаштовувати асортимент під цей показник.

Для цього управління товарним асортиментом має бути циклічним процесом, що включає формування, аналіз, коригування асортименту, аналіз його змін і ринку.

Виходячи з цього, управління товарним асортиментом - це формування і підтримка оптимального асортименту конкурентоспроможних товарів.

Основні принципи управління товарним асортиментом:

- поєднання товарів (сполучуваність), що передбачає наявність стратегії, націленої на розвиток цінової, комунікаційної політики, а також збут вироблених товарів;
- орієнтація на покупців-клієнтів, що забезпечує високі показники з продаж через чітке розуміння потреб і побажань покупців;
- розвиток, який враховує вимоги покупців до якості і виду товарів, що постійно змінюються і зростають. Саме тому асортимент повинен зазнавати змін і навіть передбачати потреби клієнта;
- професіоналізм, під яким розуміють, що тільки висококваліфікований фахівець здатний ефективно управляти асортиментом і грамотно оцінювати його параметри;
- ефективність, яка спрямовує управління широким асортиментом на підвищення прибутку через дохідність кожної товарної лінії [3].

Дотримуватися цих принципів може допомогти категорійний менеджмент, при якому кожен товар розглядається як окрема категорія в якості самостійної відособленої бізнес-одиниці, що об'єднує в собі функції закупівлі і продажу, і за все, що відбувається в її рамках, несе відповідальність єдина людина.

Саме в цьому відмінність категорійного менеджменту від інших технологій. Грамотне управління товарним асортиментом дозволяє досягти відмінних результатів в короткі терміни. Категорійний менеджмент враховує практично всі фактори, які можуть вплинути на продаж того чи іншого товару або цілої групи.

Завдання даної технології полягає в тому, щоб оптимізувати весь цикл, починаючи з таких складових, як закупівля і логістика, і закінчуючи реалізацією товару. Категорійний менеджмент відповідальний за весь шлях руху товарів, що входять в певну товарну категорію.

Таким чином складні умови господарювання, що склалися на ринку України, вимагають від підприємств, незалежно від їх спеціалізації і розміру, для збереження та росту конкурентних переваг активної ринкової поведінки та розробки асортиментної

політики на засадах маркетингу. Найважливішим елементом має бути перегляд та формування структури товарного асортименту підприємства, спрямованого на задоволення попиту покупців, максимального використання можливостей підприємства та підтримання прибуткової діяльності.

Список використаної літератури

1.Павлюк Н.М. Маркетингове управління товарним асортиментом / Н.М.Павлюк, В.В.Шарко // Економіка та підприємництво. – 2016. - №34-35. Ч. І. – Режим доступу: http://wiki.kneu.edu.ua/bitstream/2010/19313/1/333-341.pdf.

2.Абрамович І.А. Товарний асортимент підприємства: сутність та умови формування / І.А.Абрамович // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Випуск 12, Ч. 1. - 2017. С. 6–9.

3.Павлова М.Б. Управління асортиментом товарів в роздрібних мережах крупноформатних підприємств торгівлі [Текст]: дис. ... канд. економ. наук: 08.00.04 / Павлова Марина Борисівна; Центр. спілка спожив. т-в України, Львів. торг.-екон. ун-т. Львів, 2018. 247 с.

4.Марченко В.М. ABC-XYZ-аналіз як засіб управління асортиментом машинобудівного підприємства / В.М.Марченко, В.П.Башилова // Економіка і суспільство Вип.13. - 2017. С. 597–601.

Педько А.Б., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Ковалець А.В.
магістр кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Національна металургійна академія України
a.kovalets@gmail.com

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Експортна діяльність є важливою складовою господарської діяльності багатьох українських компаній. Здійснення експортних операцій стає вагомою передумовою для розширення ринків збуту, збільшення обсягів виробництва та підвищення якості продукції, що, в свою чергу, дозволяє створити сприятливе підґрунтя для зміцнення конкурентних позицій підприємства на внутрішньому ринку. В даний час практично немає жодної галузі, яка б не мала контактів із зовнішніми ринками.

Питанням оцінки ефективності експортної діяльності підприємства присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких Т. Бондарєва, А. Осадчук, А. Бондаренко, Ю. Ілясова, П. Манін, Н. Нєвская, А. Фатенок-Ткачук та інші.

Аналіз робіт вищенаведених вчених показує, що для дослідження ефективності експортної діяльності підприємств застосовуються різні підходи. Одні базуються на використанні кількісних методик, що ґрунтуються на розрахунку і аналізі комплексу показників, які характеризують експорт. Широко застосовуються також і експертні методи, що базуються на використанні думки фахівців (експертів). Часто обидва підходи застосовуються разом.

Основними підходами до визначення ефективності експортної діяльності є такі: витратний, балансовий, порівняльний, індикаторний, збалансованої оцінки.

Розрахунок показників ефективності експортної діяльності здійснюється за такими принципами [1]:

1) найповніше врахування усіх складових витрат і результатів. Неповний облік витрат та отриманих результатів може спотворити висновки про ефективність того чи іншого рішення;

2) необхідність порівняння з базовим варіантом. За базовий варіант може бути прийнятий стан справ до прийняття певного рішення. Неправильний вибір бази порівняння може призвести до спотворення оцінок;

3) приведення витрат і результатів до однієї бази зіставлення;

4) приведення різних за часом витрат і результатів до одного моменту часу;

5) наявність достовірності інформації, систему збору та аналізу даних.

Щоб визначити ефективні напрями діяльності підприємства у сфері експорту, потрібен ретельний аналіз її стану. Проведення аналізу експортних операцій включає:

- визначення виконання зобов'язань за вартістю, фізичним обсягом та ціною експортних товарів;
- визначення виконання зобов'язань за термінами їхніх поставок та якістю;
- установлення факторів і величин їхнього впливу на економічні показники;
- з'ясування причин недовиконання зобов'язань за тими чи іншими позиціями [1].

Під час підбору показників для оцінювання ефективності експортної діяльності промислового підприємства доцільно керуватись певними вимогами, а саме:

- розрахунок показників повинен ґрунтуватись на доступній інформаційній базі, що забезпечуватиме об'єктивність результатів;

- кожен показник повинен характеризуватись економічним змістом, тобто повинно бути чітко виражене його функціональне призначення;

- під час розрахунку показників необхідно враховувати взаємозв'язки між ними.

З урахуванням вищенаведених вимог на основі аналізу рекомендацій учених та практиків щодо доцільності включення того чи іншого показника до системи показників діагностики ефективності експортної діяльності підприємства, який ґрунтувався на відносній частоті рекомендацій не меншій 0,7, до цієї системи пропонуємо включити наступні показники ефективності експортної діяльності:

- показник частки експорту;
- експортна щільність підприємства на зовнішньому ринку;
- темп зміни поставок на експорт;
- рівень продуктової диверсифікації експорту;
- економічна ефективність експорту;
- прибутковість експортних операцій;
- порівняльний ефект від здійснення експортної діяльності
- рентабельність експорту.

На показники ефективності експортної діяльності можуть впливати умови кредитування. Експортні операції, як правило, здійснюються саме на умовах кредиту. Тому важливо знати, наскільки вигідно підприємству реалізовувати товар з відстрочкою платежу.

Для врахування умов кредитування в розрахунках ефективності експортної діяльності використовують коефіцієнт кредитного впливу, який розраховується як відношення загальної величини валютних надходжень від експорту за рік до номінальної вартості реалізації всіх експортних поставок. Цей показник характеризує і вартість товарного кредиту, який надається продавцем покупцю [2]. Зазвичай вартість комерційного кредиту визначається розміром цінової знижки, яку надає експортер при попередній оплаті експортної поставки.

Статистичною базою визначення пропонованої системи показників є форми фінансової та статистичної звітності промислового підприємства, а також даних первинної облікової документації та зведених відомостей управлінського обліку.

Список використаної літератури:

1. Булатова А.С. Економіка. К.: Молодь, 2012. 600 с.

2. Демьяненко А.Г. Формирование модели комплексного анализа эффективности ВЭД предприятия. *Економіка. Право. Фінанси.* 2005. №2. С. 22-28.

Подобедова Е.В., магистрант
Федосенко Л.В., к.э.н., доцент
УО «Гомельский государственный университет
им.Франциска Скорины
stepan112@rambler.ru

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ БАНКА С ПРОБЛЕМНЫМИ КРЕДИТАМИ

Сегодня важнейшей проблемой и для кредитных организаций, и для их клиентов является возврат выданных кредитов и займов. Рассмотрим основные проблемы, возникающие в процессе работы с проблемными активами заёмщиков, и обозначим направления их решения.

Основная проблема банков при самостоятельной работе с проблемной задолженностью заключается в отсутствии четко действующего и регламентированного правового механизма работы с задолженностью, а также отсутствие общего стандарта по работе с проблемными активами. Для минимизации правовых рисков, возникающие в рассматриваемых ситуациях, банки должны самостоятельно разработать документацию (правила, инструкция, порядок, регламент) по урегулированию проблемной задолженности. В этом документе необходимо предусмотреть разграничение полномочий между различными структурными подразделениями организации по рассматриваемому вопросу, наделить ответственных лиц соответствующими правами и обязанностями [1].

Помимо этой проблемы в законодательно-правовом и нормативном поле деятельности и банков, и их клиентов наблюдаются значительные проблемы, усложняющие процесс взыскания проблемной задолженности. В настоящее время существует легальный способ уклонения от уплаты долга – банкротство, несмотря на то, что он является очень длительным. В ходе признания лица банкротом и осуществления конкурсного производства довольно часто кредиторы остаются «ни с чем», поскольку имущества банкрота явно недостаточно для удовлетворения законных требований всех кредиторов. Несмотря на распространенность преднамеренного банкротства, оно не находит должной квалификации у правоохранительных органов. В связи с этим основная обязанность по предупреждению преднамеренного банкротства должна лежать на самих кредиторах. Однако для этого им необходимо иметь представление об основных целях и особенностях совершения данного деяния [2].

Помимо проблем в законодательстве, регулирующих работу с проблемной задолженностью существуют определенные сложности в организационном процессе. Так, одной из проблем выступает бюрократичная структура банка, в которой существует множество подразделений, каждое из которых выполняет свои функции и обязанности, по сути, клиент ни за кем не прикреплен. Также практически каждое действие специалиста в процессе его работы с проблемной задолженностью сопровождается документацией, необходимо делать много оценочных суждений. Такая сложная организационная структура растягивает сроки с проблемным активом. Управление по работе с проблемными активами работает с корпоративными клиентами. Предприятия бывают разного профиля, в связи с этим необходимо обладать большой информацией для работы с ними, а также необходимо знать тонкости каждого бизнеса. Так как клиенты разные, то к каждому нужен свой подход и план действий. Механизм по работе с проблемными активами достаточно сложный, трудоемкий и длительный, так как в данном процессе существует множество процедур, вследствие чего у работников не хватает времени. С одной стороны, можно увеличить штаб работников, в этом случае может повыситься эффективность работы банка. Но с другой стороны, для банка это дополнительные затраты на оплату труда. Также существует

определенная сезонность в данной работе, поэтому дополнительных работников на короткий срок не возьмешь.

Кроме организационных проблем, также возникают сложности с погашением ссуд по вине банковских работников. Это, как правило, следующие причины:

– недостаточно внимательное и детальное отношение к заемщику;

– недостаточно глубокий анализ причин образования просроченной задолженности;

– не использование банком мониторинга состояния рынков, на которых работают предприятия-заемщики;

– недостаток превентивных действий в работе с заемщиком.

В соответствии с выявленными проблемами предложены рекомендации по совершенствованию организации работы банка с проблемными кредитами.

Первая рекомендация связана с полезностью выработки стандарта по работе с проблемными активами. Наличие такого стандарта будет способствовать гармонизации подходов банков и регуляторов к спорным вопросам работы кредитных организаций с проблемными активами, даст дополнительные механизмы обоснованной оценки рисков при определении величины формируемых резервов по проблемным активам, апробированные передовые методики работы с проблемными активами и формы документов для такой работы. Кроме того, стандарт позволит снизить затраты финансовых учреждений на аудиторские, юридические и консультационные услуги по сопровождению работы с проблемными активами и, безусловно, увеличит доверие со стороны контрагентов и делового сообщества к банкам [1].

Вторая выявленная проблема подразумевала уклонение от уплаты долгов в рамках процедуры банкротства. С учетом рассмотренных особенностей совершения преднамеренного банкротства важными мерами предупреждения преднамеренного банкротства и соответственно важными аспектами защиты интересов кредиторов, как представляется, должны выступать более жесткие условия предоставления кредитов, тщательный анализ бухгалтерской и иной документации заемщика (его поручителей), усиление контроля над расходованием кредитных средств, а также отслеживание финансово-хозяйственной деятельности предприятия-заемщика. Иными словами, обеспечение исполнения кредитных обязательств должно иметь высокую степень ликвидности.

Для решения организационных проблем необходимо непосредственное участие специалистов-практиков при разработке соответствующих внутренних документов. Во внутреннем документе банка, регламентирующем работу по взысканию просроченной задолженности, необходимо прописать четкость координации всех действий ответственных служб по её взысканию. В этом числе рекомендуется организовать сбор наработок отделений, комментариев сотрудников, применяющих эти методики в процессе выполнения своих должностных обязанностей. При работе с проблемными ссудами банк должен действовать как можно быстрее. На практике часто бывает, что заемщик должен сразу нескольким кредиторам. Для решения проблемы нехватки времени и сотрудников банку можно объединить усилия по взысканию проблемной задолженности по конкретным клиентам с другими кредитными организациями региона, у которых возникли аналогичные проблемы по данным клиентам.

Помимо этого, расширение сотрудничества между банками и страховыми компаниями может благоприятно повлиять на снижение количества плохих кредитов через распределение риска между двумя партнерами.

В независимости от того, решил ли банк сохранить свои отношения с заемщиком или в дальнейшем отказаться от них, банку целесообразно разработать корректирующий план дальнейших действий.

При этом необходимо:

– выяснить, насколько глубоки причины, которые привели к ухудшению ситуации (ухудшение финансового состояния заемщика; несоблюдение договорных обязательств по

кредитуемой сделке контрагентами заемщика; нецелевое использование ссуды; изменение в составе органов управления заемщика; наличие форс–мажорных и других обстоятельств);

– занести данный кредит в лист особого наблюдения;

– встретиться с руководством предприятия, наметив план дальнейших мероприятий;

– при необходимости снизить кредитный рейтинг заемщика, прекратить отражение платы за кредит в доходах банка, увеличить отчисления в резервные фонды;

– с учетом результатов анализа в случае необходимости изменить условия кредитной сделки (пересмотреть размеры кредитной линии вплоть до её закрытия, использовать дополнительный залог, повысить ссудный процент и т.д.);

– выяснить потенциальные опасности для банков других сферах взаимодействия с данным клиентом;

– критически проанализировать всю кредитную документацию, включая кредитный договор с обозначенными в нем условиями кредитования, договор о залоге (с позиции полноты и стоимости обеспечения);

– вновь оценить надежность всех форм обеспечения возвратности кредита (наличие помимо залога гарантий, поручительств, векселей и т.п.);

– усилить внимание к состоянию расчетного счета клиента;

– разработать программу изменения структуры задолженности(при необходимости произвести отсрочку возврата кредита) [3].

Помимо этих мер, банк также должен проанализировать обороты по банковским счетам заемщика, проверить достаточность и сохранность обеспечения, оценить финансовое положение гаранта (поручителя) на момент предоставления кредита и при наличии гарантии (поручительства) и на момент образования просроченной задолженности, также оценить полноту принятых им мер по погашению просроченной задолженности. Необходимо также осуществлять мониторинг на постоянной основе. Банкам необходимо периодически делать объективные обзоры кредитов силами отдела внутреннего контроля с целью выявления упущенных или скрытых сотрудниками кредитного отдела признаков проблемности кредитов.

В заключении, необходимо акцентировать внимание на следующей предпосылке – проблемные кредиты являются неотъемлемой составляющей банковского бизнеса. Это предполагает, что в любом кредитном учреждении должна быть выстроена целостная система работы с проблемными кредитами, закрепленная внутренними нормативными документами. Соответствующие подразделения банка должны осуществлять постоянный мониторинг заемщиков, анализировать их финансово-экономическое состояние, выявлять признаки неблагополучия еще на ранней стадии, а в случае обнаружения проблемного займа применять меры по предотвращению убытков.

Список использованной литературы

1.Семенко К.Н. Проблемные активы как реальная проблема //Национальный банковский журнал [Электронный ресурс] Режим доступа:http://www.nbj.ru/publs/banki-i-biznes/2017/05/05/problemnye-aktivykak-real-naja-problema/index.html – Дата доступа: 8.11.2020.

2. Арутюнян К.С. Криминальное банкротство: цели и особенности совершения // Юридическая работа в кредитной организации.[Электронный ресурс].Режимдоступа:http://www.reglament.net/bank/legal//get_article.htm?id=754 – Дата доступа: 9.11.2020.

3. Ковалев П.П. Банковский риск-менеджмент: Учеб. Пособие/ П.П. Ковалев.-2-е изд., перераб. и доп.- М.: КУРС:ИНФра-М, 2016. –320 с.

Рубай О.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Львівський національний аграрний університет
o_rubai@ukr.net

УПРАВЛІННЯ БЮДЖЕТНИМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНАМИ ДЕРЖАВНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА

В умовах економічної кризи зростає роль організацій, які накопичують державні фінансові ресурси та здійснюють контроль за їх цільовим використанням. Власне виконання такої ролі покладено на Державну казначейську службу. При цьому, управління бюджетними потоками в процесі виконання бюджетів є однією із найбільш складних та водночас актуальних проблем, оскільки системне управління процесом виконання бюджетів є невід'ємною запорукою розвитку економіки в цілому.

Створена система казначейства, мала б бути зацікавленою у достовірності та прозорості даних обліку і звітності, у чіткості проведення платежів без затримок, в управлінні бюджетними ресурсами не на власний розсуд, а чітко дотримуючись фінансової дисципліни та бюджетного законодавства – в умовах сьогодення важлива складова державного управління.

Система казначейства займає визначальне місце в управлінні фінансовими ресурсами держави. Саме вона є тим головним фінансовим інститутом держави, завдяки якому суттєвих змін зазнав процес управління видатками державного бюджету [1, с.6]. Запровадження казначейського обслуговування бюджетних ресурсів внесло суттєві новації та якісно нові підходи до управління останніми як на державному так і на місцевому рівнях. З огляду на це, безумовно, змінились і правові взаємовідносини між усіма учасниками бюджетного процесу, що задіяні як на кожному рівні так і на кожній його стадії.

У сучасних реаліях України Державна казначейська служба повинна не лише обліковувати надходження та витрачання головними розпорядниками обмежених бюджетних ресурсів, а й пропонувати реальні кроки щодо покращення їх використання. Таке завдання виникає у складних умовах глобалізованого світу, коли необхідно оперативно і оптимально приймати рішення щодо напрямів використання фінансових ресурсів бюджетного призначення. Це завдання повинно вирішуватись в органічній взаємодії з іншими фінансовими структурами – Міністерством доходів і зборів, Міністерством фінансів та іншими зацікавленими органами влади [2, с. 8].

Управління охоплює весь процес формування та використання бюджетних ресурсів стосовно доцільності та обґрунтованості здійснення фінансових операцій на всіх рівнях: від державного бюджету до місцевих. Успіх ефективного процесу управління в основному залежить від достатності фінансового забезпечення.

Опираючись на світовий досвід та вітчизняну практику слід відмітити, що найкращий результат в управлінні державними фінансовими ресурсами забезпечує використання казначейської системи касового виконання бюджетів.

Переведення на казначейське обслуговування державного та місцевого бюджетів було, без сумніву, правильним кроком і мало позитивний результат [3, с.235]. Переваги казначейського обслуговування переконливо свідчать про те, що він є ефективним і доцільним, оскільки сприяє:

- вчасно і в повному обсязі здійснювати зарахування надходжень до бюджетів;
- оперативно опрацьовувати та надавати необхідну інформацію про поступлення коштів органам державного управління та місцевого самоврядування;
- здійснювати ефективний та своєчасний перерозподіл бюджетних ресурсів задля виконання задач соціальної політики, а також можливість нагромаджувати ресурси задля реалізації державних програм і розрахунків за зобов'язаннями;
- забезпечити прозорість бюджетного процесу й підвищити ефективність використання бюджетних коштів;

- покращити прийоми і методи державного фінансового контролю в системі казначейства.

Слід також зазначити, що з метою забезпечення оптимального використання фінансових ресурсів держави підприємствам і організаціям, які фінансуються з державного бюджету, проводиться відкриття асигнувань на погашення зобов'язань, прийнятих ними та зареєстрованих в органах казначейства. Відкриття асигнувань на погашення зобов'язань розпорядників і одержувачів коштів з державного бюджету дозволило оптимізувати процес доведення бюджетних асигнувань із забезпеченням ефективного їх використання, мінімізуючи залишки коштів на рахунках, оскільки вони гарантовано забезпечені ресурсами єдиного казначейського рахунку. Фінансування з ЄКР здійснюється тільки відповідно до бюджетного розпису й не передбачає ніякого відхилення.

Проте сьогодні особливу увагу слід приділити вирішенню ще однієї проблеми це - наявність залишків на рахунках розпорядників значних сум невикористаних коштів бюджету. Значною мірою утворення цих залишків коштів на рахунках розпорядників виникає через розрив в часі між виділенням асигнувань головними розпорядниками бюджетних коштів розпорядникам коштів нижчого рівня та взяття останніми зобов'язань перед суб'єктами господарювання, які виконали роботи чи надали послуги. Значні обсяги залишків коштів, так само як і їх недостатність, призводять до зниження ефективності управління бюджетними ресурсами.

Усі ресурси держави повинні працювати максимально ефективно з дотриманням принципу наявності мінімально необхідної суми залишків коштів на рахунках Державного казначейства. З цієї точки зору найбільш прийнятним є використання ЄКР, який дозволяє оптимізувати процес управління державними коштами.

Концентрація на єдиному казначейському рахунку дозволяє не лише акумулювати бюджетні ресурси, контролювати їх цільове використання, прогнозувати майбутні залишки або нестачу, а й показує його роль у процесі управління. Від того, яким чином буде організовано роботу системи казначейства, насамперед такої його функції, як управління фінансовими ресурсами, залежатимуть і виконання бюджету, і макроекономічні процеси в державі. За наявності своєчасної і достовірної інформації про надходження до бюджету, здійснені видатки та наявні зобов'язання можна оперативно ухвалювати рішення щодо розміщення тимчасово вільних залишків або здійснення запозичень.

Запровадження розрахунків через систему електронних платежів Національного банку України (СЕП НБУ) і Єдиного казначейського рахунку (ЄКР) дозволило значно прискорити розрахунки та виконання державного та місцевих бюджетів, акумулювати бюджетні кошти із наступним їх розподілом та перерозподілом, вести контроль та оперативне у правління ресурсами на всіх рівнях. Функціонування ЄКР забезпечує [4]:

- можливість швидкої мобілізації коштів, які протягом дня надходять на рахунки, відкриті в органах Державного казначейства, та використання їх для проведення бюджетних видатків і здійснення інших операцій, що не суперечать законодавству України;
- надання інформації органам законодавчої та виконавчої влади за здійсненими на ЄКР операціями;
- оптимальні можливості для прийняття представниками законодавчої та виконавчої влади оперативних рішень щодо забезпечення ефективного використання коштів бюджетів всіх рівнів.

Слід зазначити, що входження Державного казначейства України до системи електронних платежів НБУ значно скоротило терміни проходження бюджетних коштів до розпорядників. Зазначена динаміка характерна не тільки для стану ресурсів держави в цілому, але й для стану наповнення місцевих бюджетів [5].

Володіючи своєчасною і достовірною інформацією про надходження до бюджету, здійснені видатки та наявні зобов'язання, можна оперативно ухвалювати рішення щодо розміщення тимчасово вільних залишків або здійснення запозичень.

Отже, в умовах складного фінансового стану економіки, який характеризується зниженням надходжень до бюджетів та обмеженістю бюджетних коштів, держава змушена шукати нові альтернативні методи й шляхи мобілізації та ефективного управління фінансовими ресурсами, зокрема:

- наявність сьогодні ефективної системи управління державними фінансовими ресурсами відіграє важливу роль в забезпеченні стабільності національної бюджетної системи, фінансової безпеки та стійкого економічного росту країни;
- в сучасних умовах органи Державної казначейської служби постають одними з найактивніших учасників у процесі управління державними та регіональними бюджетними ресурсами завдяки використанню законодавчо прийнятих механізмів та процедур виконання державного і місцевих бюджетів відповідно до вимог бюджетного законодавства;
- найкращий результат в управлінні державними фінансовими ресурсами забезпечує використання казначейської системи касового виконання бюджетів;
- ще одним кроком ефективного управління фінансовими ресурсами в системі казначейства є відкриття асигнувань на погашення зобов'язань розпорядників і одержувачів коштів з державного бюджету, що дозволило оптимізувати процес доведення бюджетних асигнувань із забезпеченням ефективного їх використання;
- забезпечення ефективного управління бюджетними ресурсами держави стало можливим через їх консолідацію на єдиному казначейському рахунку, що дозволило органам казначейства отримувати вичерпну інформацію про стан державних фінансів, а отже, оперувати фінансовими важелями економічного регулювання, контролювати їх цільове використання, прогнозувати майбутні залишки або нестачу бюджетних коштів.

Список використаної літератури

1. Система казначейства: управління фінансовими ресурсами: монографія / Е.І. Курганська, Т.Б. Кублікова. - Одеса: ОНЕУ, 2015. - 323 с.
2. Пасічник Ю.В. Менеджмент фінансових ресурсів у системі казначейства України / Ю.В. Пасічник // Збірник наукових праць ЧДТУ. Випуск 33. Частина ІІ. С.7-11
3. Стоян В.І. Казначейська система: підручник / В.І Стоян, О.С. Даневич, М.Й. Мац // 3-тє вид. змін. і доп. К.: «Центр учбової літератури», 2014. - 868 с.
4. Положення про Єдиний казначейський рахунок. Наказ Державного казначейства України від 26.06.2002 р. № 122 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://uazakon.com/document/spart83/inx83586.htm
5. Душко Н.В., Юрій С.М. Управління фінансовими ресурсами в системі казначейства / Н.В. Душко, С.М. Юрій // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.rusnauka.com/17_AND_2010/Economics/69190.doc.htm

Сабліна Н.В, к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
nsablina@bigmir.net

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В умовах нестійкого зовнішнього середовища, з метою адаптації до умов ринку, забезпечення стійких конкурентних позицій, керівництво має отримувати необхідну

інформацію про сучасний стан підприємства для ухвалення своєчасних обґрунтованих управлінських рішень. Питання стосовно економічних та фінансових успіхів, які бажає досягти підприємство, з позиції довгострокової перспективи вирішуються в межах стратегічного фінансового контролінгу, пріоритетним завданням якого є забезпечення зростання вартості підприємства, відповідно, максимізація ринкової вартості власного капіталу.

Визначити суть стратегічного контролінгу можна за такими його характеристиками:

по-перше, стратегічний контролінг повинен відповідати стратегічним планам підприємства. Це означає, що насамперед існує стратегія підприємства і тільки для її успішної реалізації застосовують стратегічний контролінг;

по-друге, стратегічний контролінг спрямований на досягнення стратегії підприємства: йдеться про те, що існує можливість виявити певні невідповідності фактичного стану речей з плановими, вчасно реагувати на ситуацію, що склалася, і відповідно регулювати виявлені недоліки;

по-третє, стратегічний контролінг дозволяє узгодити діяльність підприємства із зовнішнім середовищем. Якщо запропонована стратегія не відповідає сучасним ринковим умовам, то доцільно ввести в неї певні корективи, а можливо, і кардинально її змінити;

по-четверте, саме стратегічний контролінг визначає перелік показників, які є мірилами тих чи інших процесів на підприємстві і дозволяють порівнювати й аналізувати між собою фактичний стан з плановим [4, с. 5].

Метою стратегічного контролінгу є побудова системи управління, яка дозволяє своєчасно встановити причини відхилення з метою внесення поправок у стратегію фірми до виникнення оперативних недоліків.

В основі концепції стратегічного контролінгу лежить ідея безперервного циклу управління, що включає:

визначення цілей розвитку;

моделювання чинників, які визначають досягнення цих цілей, і обмежень, що є в організації;

планування дій, що ведуть до досягнення встановлених цілей;

постійний моніторинг, який дає можливість відстежувати стан ключових показників ефективності та їх відхилення від плану;

аналіз досягнутих результатів, який дає змогу краще уявляти природу "носіїв ефективності";

складання управлінської та фінансової звітності, що допомагає керівникам ухвалювати економічно обґрунтовані рішення.

Важливим моментом для досягнення мети діяльності підприємства в рамках обраної стратегії є забезпечення узгодженості між собою стратегічних цілей (рис. 1) [1].

Ефективне функціонування системи стратегічного контролінгу неможливе без установлення відповідних стандартів, які б ураховували стратегічні інтереси підприємства, відбираючи найбільш важливі показники, співвідношення між якими виражали б стратегічні настанови підприємства [2].

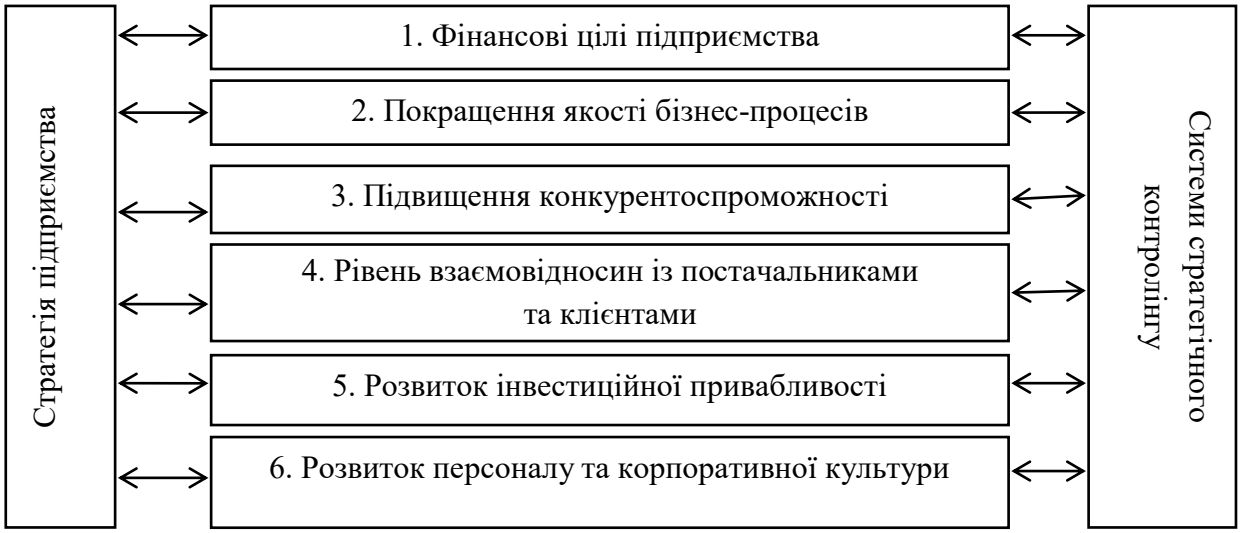


Рисунок 1 - Узгодження цілей стратегічного фінансового контролінгу з фінансовою стратегією підприємства [1]

Погоджуючись з Н. Н. Погостинскою [2], зазначимо, що система стандартів стратегічного контролінгу на підприємстві має ґрунтуватися на певних принципах (табл. 1). Головною метою критеріїв (стандартів) системи стратегічного контролінгу є забезпечення встановлення фактів їхньої відповідності або невідповідності визначеним економічним показникам.

Таблиця 1 - Принципи розроблення стандартів стратегічного контролінгу [3]

Принципи	Загальнонаукові (філософські)	Особливі (теорія господарських систем)	Спеціальні (формування моделей стратегічного контролінгу
Методологічні	ідеалізація, науковість	системність, концепція пошуку ідеалу, виявлення особливостей об'єкта	комплексність, інтеграція, взаємопогодженість показників
Методичні	інваріантність, формулювання визначень	конструктивність визначень, системотвірна роль функції	нормативність, еталонність, порівнянність, розвиток
Практичної реалізації	корисність, реалізація	можливість інтерпретації	базування на чинній системі обліку, наочність

У рамках стратегічного контролінгу зусилля фінансових служб підприємств концентруються на виконанні основних завдань:

визначення стратегічних напрямів діяльності підприємства;

визначення стратегічних чинників успіху;

визначення стратегічних цілей і розроблення фінансової стратегії підприємства;

впровадження дієвої системи раннього попередження та реагування (перманентний аналіз шансів і ризиків, сильних і слабких сторін);

визначення горизонтів планування;

довгострокове фінансове планування: прибутків і збитків, Cash-flow, балансу, основних фінансових показників;

довгострокове управління вартістю підприємства та прибутками його власників;

забезпечення інтеграції довгострокових стратегічних цілей і оперативних завдань, які ставляться перед окремими працівниками та структурними підрозділами [2].

Формування системи стратегічного контролінгу та впровадження його в діяльність підприємства передбачає виконання таких етапів:

перший етап – формування необхідної інформаційної бази контролінгу;

другий етап – оцінювання та прогноз потенційних можливостей підприємства;

третій етап – створення системи взаємопов'язаних стратегічних і операційних цілей підприємства;

четвертий етап – адаптація системи стратегічного контролінгу до умов обраної стратегії з урахуванням визначених цільових показників;

п'ятий етап – формування комплексної системи контролінгу;

шостий етап – впровадження комплексної системи контролінгу [1].

Тож в умовах сьогодення контролінг набуває своєї популярності в стратегічному управлінні, оскільки стратегія підприємства будується на перспективу. Застосування стратегічного контролінгу передбачає моніторинг ринку, що забезпечує керівництво підприємства актуальною інформацією, дає змогу коригувати стратегію підприємства.

Список використаної літератури

1. Карцева В. В. Формування системи стратегічного контролінгу підприємства на базі визначення цільових показників / В. В. Карцева // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2012. – № 1 (52). – С. 184–188.

2. Петренко С. Н. Контроллинг : учеб. пособ. / С. Н. Петренко. – Киев : Ника-Центр, Эльга, 2003. – 328 с.

3. Погостинская Н. Н. Контроллинг в системе стратегического управления : монография / Н. Н. Погостинская, Ю. А. Погостинский. – Санкт-Петербург : Изд-во МБИ, 2006. – 117 с.

4. Шанк Дж. Стратегическое управление затратами: Пер. с анг. / Дж. Шанк, В. Говиндараджан. – СПб.: ЗАО «Бизнес Микро», 1999. – 288 с.

Севастьянов О. Є., студент гр. 108-ЕП-Д17
Бічук Д. А., студент гр. 109-П-Д18
Науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом Обруч Г.В.
Український державний університет залізничного транспорту
a_obruch@ukr.net

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ АТ «УКРЗАЛІЗНИЦЯ» ЯК КЛЮЧОВОГО ГРАВЦЯ РИНКУ ЗАЛІЗНИЧНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В УКРАЇНІ

В умовах посилення глобальних викликів та руйнівного впливу пандемії коронавірусу на діяльність суб’єктів господарювання і з огляду на трансформаційні зміни на вітчизняному ринку залізничних перевезень особливої ваги набуває забезпечення стабілізації діяльності АТ «Укрзалізниця» як ключового гравця ринку послуг залізничного транспорту в Україні.

Наразі залізнична компанія переживає вкрай складні часи, зумовлені як загрозливим впливом зовнішніх викликів, так і загалом протіканням дестабілізаційних процесів у галузі. У найбільш критичному стані на сьогодні перебуває залізнична інфраструктура. Відтак капітального ремонту наразі потребують 8423 км залізничних колій, на 3373 км заборонено рух поїздів, а на деяких з ділянок залізничної мережі діють обмеження руху до 20-30 км/год. У значній мірі це зумовлено невиконанням плану з ремонту та відновлення

залізничного полотна. Так, у 2017 р. було проведено роботи з ремонту та реконструкції на 406,6 км залізничних колій, у 2018 р. – на 557,8 км, а у 2019 р. – на 249,8 км. Порівняно з 2007 р. обсяг капітального ремонту та реконструкції залізничної колії зменшився майже в 13 разів. У 2019 р. на АТ «Укрзалізниця» було заплановано реконструкцію 271,6 км колій, заміну 190 комплектів стрілочних переводів, капітальний ремонт 103 переводів, заміну деталей на 70 переводах і середній ремонт 810 стрілочних переводів. Фактично 133,9 км залізничних колій було відремонтовано, 115,9 км – реконструйовано, а також встановлено 87 комплектів стрілочних переводів [1, 2]. У зв'язку з обмеженням руху пасажирських поїздів у січні-травні 2020 р. вдалося відновити середнім ремонтом 460 км колій, відремонтували 411 стрілочних переводів і укласти 42 нові комплекти стрілочних переводів [3]. Загалом вирішити проблему катастрофічного стану залізничної мережі заплановано в найближчі п'ять років. Зокрема Програмою дій Уряду до 2024 р. заплановано оновлення 5 тис. км залізничної мережі. Однак, реалізація цього плану можлива лише у випадку залучення державою бюджетних коштів.

Незадовільний стан залізничної мережі є однією з основних причин погіршення стану рухомого складу і відповідно збільшення обсягів його ремонту. Так, за останні п'ять років кількість тепловозів зменшилася на 165 од. і склала у 2019 р. 1986 од., електровозів – на 92 од., досягнувши рівня 1720 од. При цьому 28,4 % від загальної кількості тепловозів віком більше 40 років, електровозів із відповідним терміном експлуатації – 50,7 % від їх загальної кількості. Рівень зносу тягового рухомого складу у 2019 р. склав 98,3 % та 94,4 % відповідно. У 2019 р. проведено капітальний ремонт лише 78 локомотивів, у той час як близько 40 % тягового рухомого складу характеризується простроченням капітального ремонту. Катастрофічний стан парку тягового рухомого складу призводить до зниження потенціалу залізничного транспорту у напрямі перевезення вантажів та пасажирів і створює значну загрозу безпеці руху на залізниці взагалі. Щодо стану вагонного парку, слід зазначити, що наразі він включає 105,5 тис. од. вантажних та близько 4,0 тис. од. пасажирських вагонів. Так, кількість робочих вантажних вагонів складає лише 56,0 тис. од. або 53 % від їх загального числа. Робочий парк включає 24,7 тис. од. люкових напіввагонів, 9,1 тис. од. зерновозів, 3,3 тис. од. цементовозів, 3,0 тис. од. платформ фітингових, 2,8 тис. од. критих вагонів, 2,8 тис. од. платформ тощо. Найбільшу кількість вантажних вагонів було придбано у 2017-2018 рр. 3795 та 3351 од., у 2019 р. було закуплено лише 21 од. Щодо парку пасажирських вагонів, слід зазначити, що у 2019 р. їх було придбано лише 18 од., найвищий рівень оновлення за останні роки характерний для 2017 р., коли було придбано 50 од. Також, у 2019 р. здійснювався ремонт пасажирських вагонів, загалом було відремонтовано 616 од., капітально-відновлювальний ремонт проведено для 29 од. На 2020 р. анонсовано масштабні плани щодо проведення капітального ремонту 300 пасажирських вагонів.

Фінансово-економічний стан АТ «Укрзалізниця» також є вкрай складним. Це стало результатом неефективної політики управління галуззю, у т ч. неефективного використання наявних в розпорядженні компанії ресурсів, що призвело до падіння обсягів перевезень і загалом зниження результативності функціонування підприємств залізничного транспорту. Починаючи з 2014 р. обсяг вантажних перевезень залізничним транспортом знизився з 386,3 млн т до 312,9 млн т у 2019 р., тобто майже на 20 %. За січень-вересень 2020 р. залізничним транспортом перевезено 223,1 млн т, що на 4,7 % менше, ніж за аналогічний період 2019 р. Для сфери пасажирських перевезень характерним є також зниження їх обсягу з 164,9 млн осіб у 2017 р. до 154,8 млн осіб у 2019 р., тобто на 6 % (з 1 січня 2017 р. змінився порядок обліку перевезень пасажирів залізничним транспортом у приміському сполученні, що обумовлює проведення аналізу за розглянутий період). Поряд із зростанням доходів від перевезень (у 2019 р. зафіксовано на рівні 82,4 млрд грн порівняно з 44,6 млрд грн у 2014 р.), що стало можливим завдяки індексації тарифу на їх здійснення, збільшувалися і операційні витрати залізничної компанії. Так, їх рівень зріс з 46,2 млрд грн у 2014 р. до 85,5 млрд грн у 2019 р., тобто майже в два рази (на 85 %). У свою чергу,

прибуток за вказаний період зафіксовано лише у 2017-2019 рр. на рівні 0,1, 0,2 та 3,0 млрд грн. Значного негативного впливу на фінансовий стан АТ «Укрзалізниця» завдають його боргові зобов'язання. Так, у 2020 р. залізнична компанія має сплатити 402,2 млн дол., зокрема у першому кварталі – 72,3 млн дол., у другому – 36,0 млн дол., у третьому – 265 млн дол., у четвертому – 28,9 млн дол. [1]. На кінець 2019 р. кредитний портфель АТ «Укрзалізниця» складав 32,6 млрд грн.

У такій ситуації важливим завданням є реалізація реформаційних заходів. Перелік перспективних для реалізації реформ на залізничному транспорті визначено в рамках Національної транспортної стратегії України на період до 2030 р., Стратегії розвитку АТ «Укрзалізниця» на 2019-2023 рр., Плані заходів з реформування залізничного транспорту та інших нормативно-правових документах. Однак, реалізація таких заходів у галузі натикається на відсутність належного обсягу фінансових ресурсів, достатніх для їх практичного втілення. Одним із перспективних джерел розвитку залізничного транспорту визначено державну підтримку, що передбачає закладення у бюджеті статті витрат на утримання залізничної інфраструктури в належному стані та компенсацію пільгових пасажирських перевезень і участь держави у фінансуванні процесів оновлення пасажирського рухомого складу. Наразі йде мова про закладення в бюджет на 2021 р. статей витрат на оновлення пасажирських вагонів (3,288 млрд грн) і модернізацію залізничної інфраструктури (1,179 млрд грн). Також, потребують активізації механізми державно-приватного партнерства у сфері залізничного транспорту, використання яких задекларовано у вище перелічених документах, проте на практиці не знайшло належного застосування. Важливим напрямом розширення джерел фінансування є реалізація заходів, спрямованих на оптимізацію витрат компанії за рахунок покращення внутрішньої ефективності її діяльності і удосконалення бізнес-процесів. Дієвим механізмом залучення інвестицій на сьогодні також розглядається публічний продаж частини акцій компанії (IPO).

Список використаної літератури:

1 АТ «Укрзалізниця». Результати за 2019 рік. Презентація для інвесторів. *АТ «Укрзалізниця» : веб-сайт*. URL: https://www.uz.gov.ua/ (дата звернення: 09.11.2020).

2 У 2019 році Укрзалізниця реконструює понад 270 км колій. *agropolit.com : веб-сайт*. URL: https://agropolit.com/news/12218-u-2019-rotsi-ukrzaliznitsya-rekonstruyuye-ponad-270-km-koliy (дата звернення: 10.11.2020).

3 460 км колій та понад 400 стрілочних переводів відремонтувала УЗ цьогоріч. *railexpoua.com: веб-сайт*. URL: https://railexpoua.com/novyny/460-km-kolii-ta-ponad-400-strilochnykh-perevodiv-vidremontuvala-uz-tsohorich/ (дата звернення: 11.11.2020).

Семенова Т.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Балаш Д.Р.
магістр кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Національна металургійна академія України
semtv1@gmail.com

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Аналіз публікацій з проблеми формування й оцінки ресурсного потенціалу виявляє її недостатнє теоретичне обґрунтування на рівні підприємства. В економічній літературі недостатньо уваги приділено ефективності використання ресурсного потенціалу. Це, своєю чергою, негативно вплинуло на формування методології та методики його використання на

металургійних підприємствах. Тому постає об'єктивна необхідність у пошуку нових підходів до забезпечення ефективного використання ресурсного потенціалу підприємств.

Для оцінки конкурентоспроможності ресурсного потенціалу нами пропонується один з поширених матричних методів – метод балів. Цей метод передбачає порівняння об’єкта оцінки з групою основних підприємств-конкурентів та дозволяє визначити його місце в конкурентній боротьбі, ключові чинники успіху, а також такі, результати за якими гірші, ніж у конкурентів. Даний метод є досить простим і не вимагає застосування спеціального математичного апарату. Індикаторами конкурентоспроможності можуть бути як кількісні, так і якісні показники, порівняння яких відбувається за абсолютними значеннями [1, 2].

Розглянемо застосування даного методу на прикладі оцінки ресурсного потенціалу підприємств металургійної галузі. Вихідні дані – звітність найкрупніших металургійних підприємств за 2017 рік (таблиця 1).

Таблиця 1 - Основні показники діяльності металургійних підприємств

Показники	Од. виміру	Підприємство			
		ПАТ «Запоріжсталь»	ПАТ «ДМК»	ПрАТ «ДМЗ»	ПАТ «ММК»
1. Виручка від реалізації	млн грн	33158,7	15437,3	15775,0	56635,1
2. Операційний прибуток	млн грн	7063,2	-12544,3	193,1	-743,6
3. Чистий прибуток	млн грн	4690,1	-13220,9	2381,7	-828,1
4. Середньооблікова чисельність	осіб	13998	9599	4472	16285
5. Кількість працівників, що постійно перебувають у штаті	осіб	13823	9454	4400	16011
6. Власний капітал	млн грн	20185,7	-24619,4	-3969,3	23523,2
7. Товарні запаси	млн грн	4086,1	2724,9	841,3	6422,8
8. Середньорічна вартість активів	млн грн	35288,2	20271,9	4652,2	57802,3
9. Темпи зростання виручки від реалізації	%	5,6	9,1	56,6	58,7
10. Кількість товарних одиниць	од.	182	253	136	427
Середня кількість товарних одиниць					250

Для характеристики окремих складових ресурсного потенціалу металургійних підприємств пропонуємо використовувати наступні функціональні блоки та оціночні показники:

1) маркетинг (вагомість чинника – 0,3) – коефіцієнт співвідношення товарних одиниць ($К_{сто}$); коефіцієнт оборотності запасів ($О_{зап}$);

2) виробництво (вагомість чинника – 0,2) – темп росту виручки від реалізації ($t_в$); рентабельність реалізації ($Р_{реал}$).

3) фінанси (вагомість чинника – 0,4) – рентабельність власного капіталу ($Р_{ВК}$); коефіцієнт автономії ($К_{авт}$);

4) кадри (вагомість чинника – 0,1) – продуктивність праці ($П_{пр}$); коефіцієнт сталості кадрового складу ($К_{стал}$).

Максимальна кількість рангів за кожним оціночним відносним показником дорівнює 10. Також експертами було визначено ступінь впливу окремих складових потенціалу

підприємств на рівень ресурсного потенціалу. У якості експертів були обрані фахівці металургійних підприємств.

Після складання матриці оціночних показників (таблиця 2) було виділено найкращі значення за кожним показником і присвоєно їм 10 балів (відповідно до умов завдання).

Таблиця 2 - Результати розрахунку оціночних показників ресурсного потенціалу металургійних підприємств

Складові економічного потенціалу	Підприємство				Найкраще значення
	ПАТ «Запоріжсталь»	ПАТ «ДМК»	ПрАТ «ДМЗ»	ПАТ «ММК»	
1. Маркетинговий потенціал					
коефіцієнт співвідношення товарних одиниць	0,729	1,014	0,545	1,711	1,711
оборотність запасів	8,115	5,665	18,751	8,818	18,751
2. Виробничий потенціал					
коефіцієнт темпів зростання виручки	0,056	0,091	0,566	0,587	0,587
рентабельність реалізації	0,213	-0,813	0,012	-0,013	0,213
3. Фінансовий потенціал					
рентабельність власного капіталу	0,232	0,537	-0,600	-0,035	0,537
коефіцієнт автономії	0,572	-1,214	-0,853	0,407	0,572
4. Кадровий потенціал					
продуктивність праці	2,369	1,608	3,528	3,478	3,528
коефіцієнт сталості кадрів	0,987	0,985	0,984	0,983	0,987

Зважені бали за кожним показником з урахуванням вагомості складових потенціалу та інтегральний показник конкурентоспроможності кожного підприємства наведені у таблиці 3. Результати розрахунків конкурентоспроможності свідчать про те, що рівень ресурсного потенціалу досліджуваних металургійних підприємств характеризується значними коливаннями навколо його середнього значення. ПАТ «Запоріжсталь» займає найбільш сильну позицію в конкурентній боротьбі за рахунок більш позитивного впливу чинників виробничого (рентабельність реалізації) та фінансового (рентабельність власного капіталу та коефіцієнт автономії) потенціалу порівняно із підприємствами-конкурентами.

Таблиця 3 - Оцінка ресурсного потенціалу металургійних підприємств

№	Показники	Бали за оціночними показниками				Вагомість	Зважені бали			
		ПАТ «Запоріжсталь»	ПАТ «ДМК»	ПрАТ «ДМЗ»	ПАТ «ММК»		ПАТ «Запоріжсталь»	ПАТ «ДМК»	ПрАТ «ДМЗ»	ПАТ «ММК»
1	$К_{сто}$	4,26	5,93	3,19	10,00	0,3	1,28	1,78	0,96	3,00
2	$О_{зап}$	4,33	3,02	10,00	4,70	0,3	1,30	0,91	3,00	1,41
3	$t_в$	0,96	1,56	9,64	10,00	0,2	0,19	0,31	1,93	2,00

№	Показ ники	Бали за оціночними показниками				Вагомість	Зважені бали			
		ПАТ «Запорі жсталь»	ПАТ «ДМК»	ПрАТ «ДМЗ»	ПАТ «ММК»		ПАТ «Запорі жсталь»	ПАТ «ДМК»	ПрАТ «ДМЗ»	ПАТ «ММК»
4	$Р_{реал}$	10,00	-38,15	0,57	-0,62	0,2	2,00	-7,63	0,11	-0,12
5	$Р_{СК}$	4,33	10,00	-11,17	-0,66	0,4	1,73	4,00	-4,47	-0,26
6	$К_{авт}$	10,00	-21,23	-14,92	7,11	0,4	4,00	-8,49	-5,97	2,85
7	$П_{пр}$	6,72	4,56	10,00	9,86	0,1	0,67	0,46	1,00	0,99
8	$К_{стал}$	10,00	9,97	9,96	9,96	0,1	1,00	1,00	1,00	1,00
Показник ресурсного потенціалу							12,17	-7,67	-2,44	10,85

Застосування запропонованого методу дозволяє не тільки визначити основних конкурентів та місце в конкурентній боротьбі підприємства, яке оцінюється (за критерієм максимуму набраних балів), а й кількісно оцінити відставання від найбільш конкурентоспроможного підприємства.

Список використаної літератури

1. Потенціал підприємства: формування та використання: підручник / Касьянова Н.В. та ін. Донецьк : Цифрова типографія. 2012. 257 с.

2. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навчальний посібник. Київ : КНЕУ. 2003. 316 с.

Сенько В. В., студентка
Львівський інститут ПрАТ «ВНЗ «Міжрегіональна академія управління персоналом»
Гринькевич В. М., к.т.н., доц.,
доцент кафедри менеджменту організацій Львівського інституту ПрАТ «ВНЗ «Міжрегіональна академія управління персоналом»

ПРІОРИТЕТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Зміна умов зовнішнього середовища функціонування підприємства, а також і вплив внутрішніх факторів на його життєдіяльність потребують розробки ефективних заходів посилення фінансово-економічної безпеки в аспекті не лише її структурних складових, але й у відносинах з державою (в особі органів влади всіх рівнів), з постачальниками, споживачами, конкурентами. Тобто забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства повинно здійснюватися в стратегічній взаємодії вертикального (постачальники, споживачі) та горизонтального типу (конкуренти, держава). При цьому під стратегічною взаємодією варто розуміти засіб забезпечення реалізації фінансово-економічних інтересів підприємства у взаємодії із зовнішнім середовищем, що базується на узгодженні інтересів суб’єктів взаємодії, передбачає можливість здійснення активного впливу на суб’єктів зовнішнього середовища та врахування зворотної реакції [1, с. 45].

Найбільш важливими сферами взаємодії підприємства з суб'єктами зовнішнього середовища є: 1) «підприємство – органи державної влади»; 2) «підприємство – споживачі»; 3) «підприємство – постачальники»; 4) «підприємство – конкуренти». Структурування сфер взаємодії дає можливість встановити специфічні особливості забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства на основі управління стратегічною взаємодією в кожній з цих сфер і розробити відповідні моделі та інструменти управління.

Політика гарантування безпеки потребує подбати про забезпечення надійності та ефективності відносин з постачальниками, споживачами, конкурентами та органами влади. Підприємству необхідно здійснювати моніторинг та реалізовувати превентивні заходи спрямовані на недопущення настання загроз, що виникають в процесі вказаних відносин.

Забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства у стратегічній взаємодії з органами державного управління передбачає здійснення постійного моніторингу зовнішнього середовища (зокрема, дій органів державної влади), використання груп «впливу» в органах законодавчої та виконавчої влади; створення та управління іміджем підприємства та його ділової репутації; використання GR-технологій (говермент рілешнз), зокрема GR-комунікації, брифінгів, прогнозування розвитку соціально-економічної ситуації та політичних процесів, використання державних грантів, лобіювання [2, с. 113].

Потрібно додати, що кожне підприємство не залежно від особливостей і обсягів діяльності постійно взаємодіє з органами державного управління через нормативно-правові акти, які регулюють діяльність та укладені угоди, коли держава виступає покупцем послуг. В останньому випадку GR-менеджмент доцільно зосереджувати на забезпеченні вигідних умов таких угод.

Лобіювання виступає важливим інструментом говермент рілейшнз, що передбачає багатопланову взаємодію підприємства з органами державної влади з метою здійснення впливу на прийняття необхідних рішень та відстоювання власних інтересів. Предметом лобіювання виступають: 1) ресурс (коли вживаються дії для того, щоб одержати на свою користь суспільний ресурс); 2) проблема (коли вживаються дії з вирішення проблемної ситуації, наприклад, усунення бар'єру в бізнесі); 3) позиція (вживаються дії для того, щоб одержати деякий статус, зайняти монопольну позицію). Таким чином, будь-який об'єкт, що лежить у сфері інтересів суб'єкта лобізму може стати предметом лобіювання, проте до основних об'єктів лобістської діяльності належать органи законодавчої, виконавчої та судової влади.

Важливим аспектом в системі управління фінансово-економічною безпекою підприємства є його відносини із покупцями. В сучасних умовах активного розвитку будівельних підприємств, що пропонують широкий і різноманітний асортимент практично аналогічних (ідентичних) послуг стратегія просування стає менш важливою ніж стратегія взаємовідносин, адже залучення нових покупців вимагає більших фінансових ресурсів ніж збереження уже наявних. У довгострокових відносинах між підприємством та споживачем велике значення має не лише вартість послуг, але й якість, ритмічність їх надання, післягарантійне обслуговування тощо. Це передбачає перехід підприємства від конкурентних відносин із споживачем до партнерства. Оскільки послуги стають все більш уніфікованими, що призводить до зниження конкурентних переваг підприємства, дієвим способом втримати споживачів і залучити нових є індивідуалізація відносин з ними. У цьому контексті відносини стають важливим стратегічним ресурсом підприємства поряд із матеріальними, фінансовими, інформаційними. Ці відносини, як результат ефективної взаємодії, стають передумовою формування подальшого попиту [3, с. 54].

Для забезпечення належної стійкості і розвитку підприємства у взаємодії із споживачами необхідно використовувати інструменти маркетингу, що спрямовані на формування лояльного покупця, до яких можна віднести: брендинг; технології просування, в тому числі нестандартні засоби комунікації; елементи процесу обслуговування (маркетинг відносин); рефлексивний маркетинг.

Основною метою моніторингу у цьому аспекті є виявлення тенденцій у взаємодії

підприємства зі споживачами, ідентифікація стадії розвитку взаємовідносин, в ході якого вирішуються завдання: 1) типологізації споживачів, їх цілей, поточних і майбутніх потреб, інтересів; 2) визначення вагомих чинників, що впливають на взаємодію, їх значень та характеру впливу; 3) виявлення множини норм і альтернатив вибору у споживачів для моделювання їх рефлексивної поведінки.

Стратегія формування потреб та попиту споживачів спрямована на формування чи зміну споживчої свідомості, формування стандартів та стилю споживання. Додамо, що взаємодія підприємства зі споживачами не передбачає обрання однієї з окреслених стратегій, а їх системне поєднання.

Реалізацію економічних інтересів підприємства у стратегічній взаємодії з конкурентами, як важливого завдання забезпечення його фінансово-економічної безпеки, можна покращити за рахунок здійснення заходів за напрямами: 1) захист від спланованих дій або опортуністичної поведінки конкурентів; 2) забезпечення співробітництва з ними.

Для зменшення ймовірності настання загрози зменшення конкурентних переваг внаслідок впровадження конкурентами технічних інновацій доцільно проводити моніторинг стану ринку технічних новинок з метою адекватного реагування на зміни в ньому та недопущення отримання переваг конкурентами.

Активна діяльність конкурентів на ринку може призвести до збільшення їх частки на ньому, що може бути недопущене шляхом проведення активних заходів (реалізації стратегії) підприємства зі збільшення або утримання його поточної ринкової позиції.

Для реалізації конкурентного співробітництва необхідно розвинути його інфраструктуру для визначення, погодження і координації управлінських рішень, інструментів, підходів і допомоги визначення: меж стратегічних ініціатив і взаємозв’язку між ними; взаємозалежності між учасниками співробітництва; узгодження, розпізнання і використання засобів співпраці сторін. При використанні стратегії конкурентного співробітництва необхідно виявити можливості для зміни ринкового конкурентного балансу, передбачити реакцію покупців та конкурентів співробітництво, здійснити відповідну підготовку управлінського персоналу [4, с. 109].

Для гарантування фінансово-економічної безпеки підприємству необхідно подбати про надійність та ефективність відносин з постачальниками товарів, адже доступ до господарських ресурсів та ринків є невід’ємною передумовою та внутрішньою характеристикою безпеки. Ця взаємодія повинна носити стратегічний характер, який передбачає постійний моніторинг змін на ринку постачальників, прогнозування ризиків, що пов’язані з ними, врахування заходів для попередження конкурентних дій з боку постачальників.

Це передбачає вирішення завдань: 1) формування «портфелю постачальників» (монопольного, єдиного, декількох) та розподіл їх на стратегічні та основні; 2) визначення строку поставок (зі складу, у відповідності з попитом, «точно в строк»); 3) встановлення масштабів постачання (локальне, глобальне); 4) узгодження цінової політики, яка б дала змогу найоптимальніше використовувати можливості ринку; 5) формування ефективних інформаційних каналів для кращої взаємодії з постачальниками.

Проте, варто враховувати ризик погіршення фінансового становища постачальників у середньо- та довгостроковому періоді, що впливатиме на ефективність постачання товарів (несвоєчасність поставок, непередбачуване збільшення вартості будівельних матеріалів та витрат на їх постачання) як важливого технологічного етапу будівництва. Тому необхідно здійснювати моніторинг надійності роботи постачальника.

Розробка стратегії взаємодії з постачальниками передбачає здійснення попереднього вибору альтернативного варіанту за кожним з постачальників, за такими видами: 1) стратегія зміни постачальника; 2) стратегія впливу на постачальника; 3) стратегія «придбання» постачальника. При цьому вибір альтернативи залежить від ролі постачальника у діяльності підприємства. Так, якщо роль постачальника не суттєва, оскільки він пропонує стандартні матеріали, то зміна постачальника не призведе до значних

втрат. Проте зміна постачальника в умовах взаємозалежності, наявності довгострокових ділових відносин або реалізації комплексних стратегій постачання, може бути пов'язана з істотними витратами. У випадку, коли постачальник володіє правами на окремі торгові марки або є виробником унікальних будівельних матеріалів можливий варіант придбання постачальника. Проте, в цьому випадку підприємство йде на значні фінансові ризики, тому стратегію придбання доцільно використовувати у виняткових випадках.

Список використаної літератури

1. Васильців Т. Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія. Львів: Ліга-Прес, 2012. 388 с.
2. Горячева К. С. Методичні аспекти оцінки фінансової складової економічної безпеки підприємства. *Регіональні перспективи*. № 1. 2002. С. 112-115.
3. Дєгрунін Є. М. Стратегія управління фінансово-економічною безпекою суб'єктів господарювання: монографія. К.: Академвидав, 2012. 320 с.
4. Найман Є. Р., Васильців Т. Г. Формування системи забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства в умовах агресивності міжнародного бізнес-середовища. *Міжнародні економічні відносини України в умовах інтеграційних процесів: стан, проблеми та перспективи розвитку*: збірник тез Всеукраїнської міжвузівської студентської науково-практичної конференції. Дубляни, 2017. С. 108-111.

Сіра Е.А., к.е.н., доцент
доцент кафедри туристичної інфраструктури та сервісу
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород
evelina.sira@uzhnu.edu.ua

ГОСТИННІСТЬ ЯК ІНДУСТРІЯ

У сучасній науковій літературі досить часто зустрічається словосполучення «індустрія гостинності», проте його тлумачення викликає певні труднощі. Для того, щоб їх подолати, необхідно, на нашу думку, пояснити значення кожного терміна. Згідно зі словником української мови, «гостинність» - готовність, бажання приймати гостей і пригощати їх [2]. Термін «гостинність» (від англ. - hospitality) означає дію або послугу з вітання, приймання та розважання гостей [1]. Що стосується категорії «індустрія», то у буквальному перекладі з латинської слово industria означає «діяльність».

У вітчизняній теорії поки не склалося однозначного розуміння сутності категорії «індустрія гостинності». Деякі автори не вбачають відмінність між поняттями «індустрія гостинності», «індустрія туризму», «індустрія дозвілля», «готельна індустрія», вживаючи їх як синоніми. Найчастіше в назвах наукових публікацій зустрічається словосполучення «індустрія гостинності», тоді як в самих роботах мова йде про готельний або туристичний бізнес.

Дослідивши й проаналізувавши трактування терміна «індустрія гостинності», запропоновані закордонними та українськими науковцями, визначивши склад індустрії гостинності, а також розглянувши підходи до виявлення взаємин індустрії гостинності та туристичної індустрії, стає можливим привести авторське визначення категорії «індустрія гостинності».

Пропонуємо розглядати індустрію гостинності в широкому і вузькому сенсі.

У вузькому сенсі — це сукупність готелів і інших засобів розміщення, підприємств громадського харчування, а також туристичних операторів та агентств.

У широкому сенсі, індустрія гостинності — сектор сфери послуг, який об'єднує численні підприємства різної спрямованості, заснований на принципі гостинності

обслуговування туристів, мандрівників, а також місцевого населення та організації їх відпочинку та дозвілля.

Індустрія гостинності, в тому чи іншому вигляді існує повсюди, в густонаселених і багатих країнах, і віддалених і малозабезпечених куточках землі. Під кожен з видів гостинності підлаштовуються об'єкти гостинності, пропонуючи все більш диверсифікований і персоналізований продукт. Ключовим фактором в розумінні індустрії гостинності виступають критерії й стандарти оцінки якості процесу надання послуг. Забезпечення високого рівня гостинності по всьому світу, в різних країнах і в різних містах, неможливо без жорсткої системи стандартів якості.

Очевидним видається той факт, що якість сервісу безпосередньо залежить від рівня професіоналізму та особистої мотивації персоналу. У більшості мережевих учасників індустрії гостинності є свої унікальні стандарти якості. Керуючи сотнями тисяч об'єктів нерухомості по всьому світу, мережеві компанії, володіють високим рівнем гнучкості і мобільності в прийнятті управлінських рішень. Як приклад, Mariott, Hilton або Hayatt краще відмовляться від елітної нерухомості в одній зі столиць, ніж від сантиметра товщини стандартного матраца на ліжку або асортименту в мінібарі. Відповідно, предметом конкуренції в індустрії гостинності виступає не стільки характеристики нерухомості, скільки характеристики стандартів сервісу, які можна забезпечити в цій нерухомості.

Підсумовуючи слід зазначити, що термін «гостинність» повинен позитивно позиціювати всю індустрію, розкриваючи природу цієї діяльності, яка асоціюється у споживачів з приязністю, дружністю, щедрістю, увагою щодо гостей. Отже, необхідно робити акцент на гостинність як турботі до клієнтів.

Список використаної літератури

1. Oxford English Dictionary, second edition, edited by John Simpson and Edmund Weiner, Clarendon Press, 1989, twenty volumes, hardcover, ISBN 0-19-861186-2

2. Словник української мови: в 11 томах. — Том 2, 1971. — Стор. 143.

Содома Р. І., к.е.н., доцент
завідувач кафедри міжнародних економічних відносин та маркетингу
Хірівський Р. П. к.е.н., доцент
доцент кафедри міжнародних економічних відносин та маркетингу
Львівський національний аграрний університет
sodomaruslana@gmail.com

СУЧАСНИЙ МЕХАНІЗМ ІНВЕСТУВАННЯ – МІЖНАРОДНІ АГРАРНІ РОЗПИСКИ

Актуальність пошуку альтернативних інструментів фінансового забезпечення аграрних підприємств зростає і вирішити проблему можна лише з максимальним врахуванням специфіки агропромислового виробництва як суб’єкта кредитування. Нестача фінансових ресурсів, обмежене банківське кредитування та відсутність власних оборотні кошти спонукають до пошуку альтернативних механізмів залучення фінансування для вітчизняних аграрного сектору, з метою підвищення його продуктивності та рентабельності.

До кредиторів за аграрними розписками долучилися не лише постачальники і дистриб’ютори матеріально-технічних ресурсів, зернотрейдери, банки, а й компанії-нерезиденти з Естонії, Нідерландів, ОАЄ. У результаті роботи Проєкту малі та середні сільськогосподарські товаровиробники отримали ефективний інструмент, що сприятиме залученню додаткових фінансових ресурсів за рахунок прозорості відносин із кредитором і здешевлення процедури оформлення у порівнянні з іншими інструментами.

Термін «міжнародна аграрна розписка» законодавчо не закріплений, тому його слід розуміти як зобов'язання боржника (особи, яка видає аграрну квитанцію формалізувати своє зобов'язання) постачати сільськогосподарську продукцію або сплатити гроші кредитору-нерезиденту за умов, визначених аграрною квитанцією.

Майбутній врожай, який є предметом застави, застраховують, наперед обумовивши розмір витрат на страхування кожного з учасників за аграрною розпискою.

Причинами низького рівня застосування аграрних розписок є непопулярність такого фінансового інструменту серед банківських установ через високий кредитний ризик, низьку дохідність такого виду кредитування та відсутність розробленого Національним банком України спеціального порядку роботи з аграрними розписками. Крім того, відсутність механізму участі експертних організацій в експертизі дотримання технології вирощування врожаю, колізії в процедурі стягнення врожаю в рахунок аграрної розписки з процедурою примусового звернення стягнення на майно боржника в загальному випадку у виконавчому провадженні демотивують боржників і кредиторів звертатися до такого виду кредитного інструменту.

На сьогоднішній день Бразилія є найпотужнішим у світі виробником сільськогосподарської продукції. Введення в Бразилії аграрних розписок дозволило вирішити наступні основні завдання:

1) фінансування сільськогосподарських товаровиробників через продаж майбутньої продукції, оскільки сільськогосподарські надходження дозволяють сільськогосподарським товаровиробникам залучати кошти під заставу майбутніми врожаями;

2) створення гарантії постачання сировини переробним підприємствам шляхом попереднього продажу, переробні підприємства отримують можливість забезпечити виробничі потужності, отримуючи продукцію рослинне та тваринне походження як застава;

3) продаж матеріалів для сільськогосподарського виробництва шляхом обміну для майбутнього врожаю (бартерні угоди);

4) забезпечення альтернативних інвестицій [1].

Враховуючи міжнародний досвід та досвід вітчизняного сільського господарства виробників, правове регулювання цього інструменту має бути вдосконалено з точки зору спрощення порядок здійснення операцій з аграрними розписками, модернізуючи надійність захисту кредиторів системи, розширюючи свою площу.

Залучення зовнішніх ресурсів вітчизняними агровиробниками під заставу майбутнього врожаю – це український аналог бразильським розпискам. Основним чинником успіху CPR у Бразилії є проста система звернення стягнення: рішення про стягнення приймається протягом 24–48 годин. Ще один важливий чинник – неможливість застосування умов форс-мажору до розписок. Також фермерам необов’язково страхувати майбутній урожай, оскільки, якщо з якоїсь причини виробленої продукції буде недостатньо для покриття боргового зобов’язання, тоді застава діє у наступному маркетинговому році, тобто залишається в силі до моменту повного погашення боргу [2, с. 47].

Товарні CPR - це цінні папери, випущені аграрними виробниками (фізичними та юридичними особами, їх об'єднаннями, включаючи кооперативи) що зобов'язуються постачати сільськогосподарську продукцію відповідної якості та кількості, яка вказана у гарантії [3].

Кредитори мають змогу моніторити заставлений врожай (перед посівом та щомісяця оглядаються поля (проводиться фото- та відеозйомка земельних ділянок, посівів, складських приміщень), а у період збору врожаю ведеться цілодобовий нагляд). Коли не дотримуються вимоги до належного вирощування продукції, то кредитор може самостійно використати належні технології, щоб виростити продукцію, а витрати на таке дорощування покладаються на боржника.

Малі та середні сільськогосподарські товаровиробники отримають ефективний інструмент, що сприятиме залученню додаткових фінансових і матеріально-технічних

ресурсів за рахунок прозорості відносин із кредитором та здешевлення процедури оформлення порівняно з існуючими інструментами.

Міжнародні аграрні розписки сприяють відкриттю доступу до іноземних інвестиції з можливістю застави майбутніх урожаїв; відкриття експортних ринків для сільського господарства виробники; зниження ризику валютних операцій через прив'язку вартості сільськогосподарська продукція на зовнішні ринки; висока рентабельність інвестицій у вітчизняне сільське господарство іноземцям; правовий захист як сільськогосподарських виробників, так і іноземних інвесторів.

Список використаної літератури

1. Association Agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and Ukraine, of the other part (2014/295/EC) [Electronic resource]. — Available at : https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:22014A0529(01)&from=EN.
2. Sodoma R. Reculiarities of agrarian receipts as a modern financial tool / R. Sodoma, G. Shidnytska, A. Shvarok, T. Shmatkovska, I. Zurakovska / *Economic annals- XXI*.2018. № 169 (1-2). S. 46-49
3. Wilson A. Cédula de Produto Rural (CPR) : compra e venda [Electronic resource] / A. Wilson. — Porto Alegre : Instituto de Estudos Jurídicos da Atividade Rural, 2006. — Available at : http://www.iejur.com.br/index.asp?codigo_texto=1418&codigo_modulo=43.

Соц М. Я., студентка 4 курса специальности ЭУП
Галкина М. Н., ассистент кафедры финансового менеджмента
Полесский государственный университет
marina_s_20_00@mail.ru

КОНТРОЛЬ И АУДИТ, ПРОБЛЕМЫ ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В современном мире особенно остро стоит проблема потребности в достоверной экономической информации при налаживании экономических связей между организациями. Получению более достоверной, объективной и соответствующей законодательству информации способствует аудит. Особенность аудита состоит в том, что оно выражает независимое мнение о достоверной финансовой или бухгалтерской отчетности в организации (у аудируемого лица), что помогает повысить доверие, как других организаций, так и у государственных органов к аудируемому лицу.

Важность контроля в организации состоит в том, что он предполагает наблюдение и проверку функционирования организации, что позволяет своевременно выявить недостатки в деятельности организации и предпринять меры для их устранения.

В экономической литературе понятия контроль и аудит трактуется по-разному. Содержание понятия «контроль», сформулированное различными авторами представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Подходы к определению понятия «контроль» в экономической литературе

Источники	Экономическая характеристика
- Лемеш В. Н. [1, с. 9]	Контроль - система наблюдения и проверки процесса функционирования и фактического состояния проверяемого объекта с целью оценки соблюдения установленных нормативными правовыми актами требований; обоснованности и эффективности принятых управленческих решений и результатов их выполнения, выявления отклонений от этих требований и

Источники	Экономическая характеристика
	решений, устранения неблагоприятных явлений.
Казанкевич Л. А. [2, с. 9]	Контроль – систематическое наблюдение за деятельностью коллективов людей для выявления отклонений от установленных норм, правил и требований.
Данилкова С. А. [3, с. 4]	Контроль – система наблюдения и проверки процесса функционирования объекта с целью оценки обоснованности принятых управленческих решений и полученных результатов, выявления негативных обстоятельств, их устранения и принятия корректирующих мер.

Далее в таблице 2 представлено содержание понятия «аудит» в интерпретации разных авторов из экономической литературы.

Таблица 2 - Подходы к определению понятия «аудит» в экономической литературе

Источники	Экономическая характеристика
1	2
Данилкова С. А. [3, с. 5]	Аудит – систематический процесс объективного сбора и оценки свидетельств об экономических действиях и событиях с целью определения степени соответствия этих утверждений установленным критериям и представление результатов проверки заинтересованным пользователям.
Веренич Г. Д., Вербицкая Е. Н., Щербакова И. В. [4, с.13]	Аудит – независимая проверка состояния бухгалтерского учета, бухгалтерского баланса и финансовых отчетов.
Булыга Р. П. [5,с.8]	Аудит - проверка соблюдения бухгалтерских стандартов, а также правил представления бухгалтерской (финансовой) отчетности. Аудит - процесс, посредством которого компетентное независимое лицо накапливает и оценивает свидетельства об информации, поддающейся количественной оценке и относящейся к бизнес-системе, чтобы определить и выразить в своем заключении или ином публичном сообщении степень соответствия этой информации общепринятым критериям.
Суйц В. П. [6, с.8]	Аудит – независимая проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица с целью выражения мнения о достоверности такой отчестности.

Таким образом, проанализировав понятия «контроль» и «аудит», можно дать следующие определения: «аудит» – независимая проверка, главной целью которой является выявление ошибок с возможностью дальнейшего их устранения. А «контроль» - наблюдение за деятельностью контролируемого объекта для выявления отклонений от установленных норм, правил, требований и принятие необходимых мер для устранения выявленных отклонений.

Отличия в понимании контроля и аудита по основным критериям представлены в таблице 3.

На основании данных из таблицы 3 видно, что отличия в понимании контроля и аудита следующие:

1) аудит выражает независимое мнение о выявленных недостатках в ходе исследования и рекомендаций по их устранению, а контроль направлен не только на устранение, но и также на наказание виновных лиц и взысканий ущерба;

2) аудит осуществляется на основе договора, который заключен организацией, а контроль - на основе распоряжений вышестоящих органов;

3) аудит составляется на основе аудиторского заключения, а контроль – на основе акта проверки.

Таблица 3 – Отличия аудита и контроля по основным критериям

Критерий	Аудит	Контроль
По цели	Выражает мнение по поводу достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности, оказание консультационных услуг, помощь, сотрудничество с клиентами.	Выявление недостатков с целью их устранения и наказания виновных лиц.
По основам взаимоотношений	Осуществляется добровольно на основании заключенных договоров.	Осуществляется на основе распоряжения вышестоящих органов.
Обязанности проверяющих органов	Аудитор, определив факты, оказывающие негативное влияние на финансовое состояние организации, дает советы и рекомендации по их устранению.	Контролер, обнаружив нарушение и причины материального ущерба, определяет его размер и принимает меры к его взысканию.
По решаемым задачам	Проведение аудита способствует укреплению платежеспособности и повышению доверия со стороны других предприятий.	Контроль направлен на сохранение активов организации и пресечение разных правонарушений (злоупотреблений).
По результатам проверки	Аудитор составляет аудиторское заключение.	Контролер составляет акт проверки, они передаются в вышестоящие или правоохранительные органы.

В Беларуси аудит существует всего чуть менее 30 лет (официальной датой рождения аудита считается 30.09.1991 с принятием Советом Министров РБ постановления № 367 «О контрольно-ревизионной службе»). Основными проблемами являются невозможность применения международных стандартов аудита (МСА) при аудите отчетностей, составленных по международным стандартам финансовой отчетности (на данный момент ведется работа над внесением изменений и дополнений в применении МСА на законодательном уровне); недостаточная квалификации персонала в сфере аудита и высокая стоимость услуг аудиторских организаций. Таким образом, для развития национального аудита требуются вложения, как в виде финансов, так и в виде интеллектуальных и временных вложений. Внедрение более новых и современных технологий управления, контроля и автоматизации учета позволит сделать аудит более качественным и быстрым. Также увеличение количества квалифицированных кадров позволит повысить эффективность аудита в Республике Беларусь.

Основные проблемы в сфере контроля сводятся к пресечению хищений, проверок своевременного выполнения обязательств организациями перед бюджетом и внебюджетными фондами. Таким образом, наиболее актуальным является введение новых перспективных систем и методов контроля.

Список использованных источников

1. Лемеш В. Н. Контроль и аудит: учебное пособие для студентов учреждений высшего образования по специальности "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / В. Н. Лемеш. – Минск: Амалфея, 2018. – 330 с.
2. Управление предприятием. Учебно-методический комплекс : учебно-методическое пособие / сост. Л. А. Казакевич. – Минск : БГАТУ, 2019.
3. Данилкова С. А. Контроль и аудит: в рисунках и таблицах : допущено Министерством образования Республики Беларусь» в качестве учебного пособия для студентов специальностей 1-25 01 08 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» (по направлениям) и 1-25 01 07 «Экономика и управление на предприятии» / С. Данилкова. – Saarbrucken : LAP LAMBERT Academic Publishing, 2018. – 187 с.
4. Ревизия и аудит [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие для студентов специальности 1-25 01 08 "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" дневной и заочной формы обучения / Белорусский национальный технический университет, Кафедра менеджмента ; сост. Г. Д. Веренич, Е. Н. Вербицкая, И. В. Щербакова. - Минск : БНТУ, 2013.
5. Аудит: учебник для бакалавров / под ред. Р. П. Булыги. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 431 с.
6. Аудит : учебник/ В. П. Суйц. – 5-е изд., стер. – Москва: КНОРУС, 2017. – 288 с.

Стахів С. Ф., бакалавр
Львівський національний університет імені Івана Франка
sofii21032001@gmail.com

ОПОДАТКУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО, СЕРЕДНЬОГО ТА ВЕЛИКОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Підприємництво – це один із головних секторів, який посідає чільне місце в економіці країни і задовольняє ринок усіма необхідними товарами та послугами, сприяючи при цьому розвитку здорової конкуренції. Оподаткування суб'єктів підприємництва відіграє важливу роль у державному регулюванні економіки. За допомогою податкової політики держава реалізує фіскальну функцію, тобто податки виступають одним із головних джерел формування доходної частини бюджету. Також використовуючи оподаткування суб'єктів підприємництва, держава здійснює регулюючу функцію податків, розподіляє доходи і платежі між всіма галузями економіки та державою в цілому, сприяє структурній перебудові національної економіки країни та стимулює її зростання.

Згідно з Податковим кодексом України податок – це обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку. Сукупність загальнодержавних та місцевих податків і зборів, що справляються в установленому Податковим кодексом порядку, становить податкову систему України [1, с. 162].

Зараз в Україні налічують 11 податків та зборів. Серед загальнодержавних податків та зборів виділяють: податок на прибуток підприємств, податок на додану вартість, акцизний податок, екологічний податок, рентна плата, мито, податок на доходи фізичних осіб (ПДФО). До місцевих податків та зборів відносяться: податок на майно (складається з податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, транспортного податку та плати за землю), єдиний податок, збір з місця паркування транспортних засобів, туристичний збір [1, с. 172- 173].

Варто звернути увагу на те, що система оподаткування підприємств існує у двох видах: спрощена система (ССО) і загальна система (ЗСО). Спеціальний податковий режим – це система заходів, що визначає особливий порядок оподаткування окремих категорій господарюючих суб'єктів [2, с. 25].

Спрощена система оподаткування відрізняється від загальної тим, що організації, котрі використовують її, платять податки від загальних доходів, а витрати при цьому не враховуються. Завдяки такій особливості підприємства можуть вести податковий і бухгалтерський облік спрощено і з меншими витратами. Також варто відзначити й те, що підприємства та організації, які користуються цією системою оподаткування, платять менші податки за рахунок низьких ставок на них, що дозволяє підвищити їхній прибуток. Головним обмеженням для підприємств є тільки річний дохід, який не повинен перевищувати 5 мільйонів гривень [3].

Спрощена система оподаткування України передбачає різні варіанти ставок на податки. Щодо платників єдиного податку, то їх поділяють на 4 групи перші три групи – це фізичні особи та деякі підприємства зі ставками, відповідно, 10% від мінімальної заробітної плати, 20%, 3% і ПДВ або 5%, а четверта група - підприємства, платники сільгоспподатку, для яких ставка залежить від площі і характеристики землі [3].

Окрім того за ССО сплачується ПДВ, якщо підприємство зареєстроване як платник ПДВ та вибирає ставку для єдиного податку в 3%, а також утримується обов’язковий збір із заробітної плати [3].

Якщо говорити за обов’язкові платежі, які стягуються при загальній системі оподаткування, то до таких належать: податок на прибуток, ПДВ, ЄСВ, ПДФО, податок на майно, акцизний податок, мито. Для того, щоб оцінити сучасний стан оподаткування суб’єктів підприємництва, варто розглянути більш детально деякі з вищевказаних податків.

Наприклад, база податку на прибуток, який виплачується з прибутку підприємства, розраховується як різниця між доходом від діяльності підприємства та сумою всіх витрат платника податків [3]. Ставка податку: у 2013 році - 19%, а з 2014 року і до сьогодні становить 18% [4, с. 9].

ПДФО утримується із зарплат працівників на підприємстві у вигляді 18%. Ставка податку ПДВ: у 2014 році - 17%, 2015 року - 17%. Крім цього, із зарплати співробітника утримується обов'язковий військовий збір. Його ставка становить 1,5% [4, с. 6].

Податок на майно складається з податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки (ставка до 3% від розміру мінімальної заробітної плати), транспортного податку (25 тис грн за кожен легковий автомобіль) [1, с. 183], плати за землю (до 3 % від НГОЗ, землі загального користування до 1 % від НГОЗ, сільськогосподарські угіддя - від 0,3 % до 1 % від НГОЗ, земельні ділянки, які перебувають у постійному користуванні суб’єктів господарювання (крім державної та комунальної форми власності) – до 12 % НГОЗ) [1, с. 185].

Як відомо, податки є одним з основних джерел наповнення бюджету країни, найбільше при цьому надходжень йде від ПДВ, ПДФО, податку на прибуток, акцизного податку. Не такими значними за обсягом є податкові надходження з рентної плати та екологічного податку, що свідчить про потребу вдосконалення системи оподаткування у цьому напрямку.

Таблиця 1 - Податкові надходження до Державного бюджету України, млн гривень

Податкові надходження	**2017 рік,**	**2018 рік**	**2019 рік**	**2019 р. у % до 2017 р., %**
Загалом У тому числі:	627 153,7	753 815,6	799 776,0	128
податок та збір на доходи фізичних осіб	75 033,4	91 741,8	109 954,0	147
податок на прибуток	66 911,9	96 882,3	107 086,3	160
рентна плата з них:	48 661,1	45 265,7	46 746,9	96
за користування надрами	43 875,5	39 817,4	41 258,5	94

Податкові надходження	**2017 рік,**	**2018 рік**	**2019 рік**	**2019 р. у % до 2017 р., %**
використання лісових ресурсів	329,7	387,0	633,8	192
акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів	66 303,7	71 143,8	69 897,1	106
ПДВ	313 980,6	374 508,2	378 690,2	121
екологічний податок	1 720,8	2 779,6	3 854,4	224

Джерело: Складено на основі [5]

Отже, основне призначення системи оподаткування полягає в тому, щоб максимально сприяти розвитку підприємництва, тобто різних форм власності, й тим самим досягти максимально можливого зростання дохідної частини державного бюджету. Важливим є врівноваження всіх інтересів та досягнення балансу з метою створення всіх необхідних умов для зростання економіки та підвищення добробуту суспільства. За допомогою податкової політики можна здійснювати як обмежувальний вплив на діяльність підприємств, так і стимулювати їх розвиток у економіці країни.

Особливої уваги потребують малі суб'єкти підприємництва, а основним завданням податкової політики залишається формування умов для становлення малого бізнесу, що сприятиме подальшому розвитку підприємницької діяльності, збільшенню надходжень до бюджету, створенню конкурентного середовища та усуненню схем зловживання у сфері нарахування і сплати податків.

Список використаної літератури

1. Ситник Н. С., Стасишин А. В., Попович Д.В., Сич О.А. Фінанси бізнесу. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2019. – 432 с.
2. В.П. Хомутенко, І.С. Луценко. Оподаткування суб'єктів господарювання. Одеса: «ВМВ», 2014. – 418 с.
3. Основні принципи оподаткування підприємства на території України [Електронний ресурс] // Оподаткування підприємств – Режим доступу до ресурсу: https://buh.ua/ua/taxation-of-enterprises
4.Оцінка показників доходів бюджету за І квартал 2020 [Електронний ресурс] // - Режим доступу до ресурсу: https://mof.gov.ua/storage/files/ZVIT_1kv2020_%D0%B4.pdf
5. Офіційний сайт Міністерства фінансів [Електронний ресурс] // - Режим доступу до ресурсу: https://mof.gov.ua/uk/statistichnij-zbirnik

Сяська ОВ., к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Рівненський державний гуманітарний університет
Elena_289@ukr.net

РОЛЬ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Сучасна ринкова економіка висуває до суб'єктів господарювання, що функціонують в її рамках, ряд вимог. Однією з найважливіших і водночас важко виконуваних вимог є вміння адаптуватися до змін мінливого зовнішнього середовища та швидко приймати необхідні рішення з управління фінансами. За умов фінансово-економічної невизначеності та ризикованості при прийнятті управлінських рішень, об'єктивно зростає роль та значення фінансового менеджменту у діяльності суб'єктів господарювання.

Головною метою фінансового менеджменту підприємств всіх форм власності в процесі здійснення виробничо-господарської діяльності є ефективне використання фінансових ресурсів для забезпечення їх стабільної роботи та підтримка необхідного рівня рентабельності. Успішність управління фінансовими ресурсами на підприємстві залежить від узгодженості та системності взаємодії всіх суб’єктів та об’єктів фінансового менеджменту, націленого на досягнення поставлених завдань.

Сьогодні, під впливом факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, значна частка підприємств в Україні досі залишаються в стані збиткової діяльності. Так, за даними Державної служби статистики України [1], в 2019 р. частка збиткових підприємств становила 26% до загальної кількості. В 2018 р. цей показник становив 25,7%, а в 2017 р. – 27,2%. Аналіз частки збиткових підприємств за видами економічної діяльності показує, що в 2019 р. найвищою вона була: в мистецтві, спорті, розвагах і відпочинку (34,6%), в операціях з нерухомим майном (33,7%), фінансовій і страховій діяльності (32,5%) та в інших, а найнижчою – в сільському, лісовому та рибному господарстві (16,9%), причому і в цій сфері, в порівнянні з попередніми роками, ця частка також зросла (в 2018 р. – 13,7 %, в 2017 р. – 13,8%).

Це означає, що існують певні відхилення в політиці управління фінансами на рівні підприємств, що призводять до погіршення їх фінансового стану та негативно відображаються на кінцевих фінансових результатах діяльності.

Крім максимізації прибутку, фінансовий менеджмент повинен забезпечувати [2]:

- формування достатнього об’єму фінансових ресурсів у відповідності із задачами розвитку підприємства;
- ефективний розподіл та перерозподіл сформованого об’єму фінансових ресурсів у розрізі основних напрямків діяльності підприємства;
- оптимізацію грошового обороту;
- мінімізацію рівня фінансового ризику;
- високий рівень фінансової стійкості і платоспроможності підприємства;
- своєчасне вжиття антикризових заходів з метою запобігання появі кризових ситуацій на підприємстві.

В сучасних умовах суб'єкти господарювання повинні самостійно й швидко вирішувати проблеми фінансового забезпечення власної інвестиційної та виробничо-господарської діяльності, тому фінансовий менеджмент відіграє вагому роль при управлінні їх діяльністю.

В літературних джерелах існують різні підходи до трактування поняття «фінансовий менеджмент». Так, І. Бланк [3, с. 33] розглядає фінансовий менеджмент як «систему принципів і методів розробки і реалізації управлінських рішень, пов’язаних з формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів підприємства й організацією обороту його грошових коштів».

Аналогічним є наступне визначення: «фінансовий менеджмент представляє собою систему принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов’язаних з формуванням, розподілом, а також використанням фінансових ресурсів підприємства та організацією обороту його грошових потоків» [2, с. 9]

О. Стоянова [5, с. 8] під фінансовим менеджментом розуміє «науку про управління фінансами підприємства, спрямовану на досягнення його стратегічних і тактичних цілей».

Підсумовуючи вищевикладене, можна прийти до висновку, що матеріальною основою фінансового менеджменту є грошові потоки, що супроводжуються потоками платежів та розрахунків, він є не лише системою ефективного управління фінансовими ресурсами, а й однією з ключових підсистем загальної системи управління підприємством.

Грошові потоки підприємства є однією з найважливіших категорій фінансового менеджменту і являють собою показник, що містить інформацію про рівень ефективності використання коштів, які споживаються у процесі господарювання. Від вибору раціонального й обґрунтованого підходу до ефективного формування і планування

грошових потоків залежить розмір прибутку підприємства та довгострокова ефективність функціонування підприємства на ринку.

Важливість і необхідність організації ефективного управління грошовими потоками для фінансового менеджменту суб'єктів господарювання визначається тим, що вони є матеріальною основою фінансового менеджменту та обслуговують здійснення господарської діяльності підприємства у всіх її аспектах.

В результаті того, що підприємства України неправильно організовують і планують стратегію і тактику фінансового менеджменту, кількість збиткових підприємств нашої країни з кожним роком зростає. Особливо відчутна ця ситуація у сфері малого та середнього бізнесу.

За даними Державної служби статистики України [1], в 2019 р. частка збиткових малих підприємств становила 26,3% до загальної кількості, середніх – 22,1%, великих – 21,6%.

Дана ситуація, що склалася в Україні, свідчить про неоптимальне управління фінансами на підприємствах країни, які не спроможні за реальних умов і обставин конкурувати на ринку. Цим підприємствам потрібна ефективна організація фінансового менеджменту, яка дозволить формувати необхідний ресурсний потенціал з метою забезпечення високих темпів приросту операційної діяльності, істотно підвищити їх конкурентні позиції на товарному та фінансовому ринках, забезпечити збалансований економічний розвиток у стратегічній перспективі.

Реалізація вищеназваних завдань фінансового менеджменту має забезпечити посилення конкурентних позицій підприємства на ринку, підвищити його ринкову вартість, збільшити рівень прибутковості суб’єкта господарювання за рахунок нарощування обсягів виробництва та реалізації продукції.

Список використаної літератури

1. Фінансові результати до оподаткування підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства (2010-2019) / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/

2. Фінансовий менеджмент: навч. посібник / Д.І. Дема, Л.М. Дорохова, О.М. Віленчук [та ін.]. – Житомир: ЖНАЕУ, 2014. – 478 с.

3. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. – К. : Ника-центр, 2011. – 1330 с.

4. Крамаренко Г. О. Фінансовий менеджмент: підручник / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 520 с.

5. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / под ред. Е.С. Стояновой. – 6-е изд., перераб. и доп. – М. : Перспектива. 2010. – 656 с.

Толстокор М.Ю.
магістр спеціальності 075 «Маркетинг»
Лишенко М.О. д.е.н., професор
зав. кафедри маркетингу та логістики
Сумський національний аграрний університет
lm_1980@ukr.net

КЛАСИФІКАЦІЙНІ ОЗНАКИ ТОВАРНОГО АСОРТИМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

Формування торгового асортименту вимагає не тільки чіткого розуміння поняття «товарний асортимент», але й його класифікаційних ознак. Класифікація товарного асортименту дозволяє орієнтуватися на окремі категорії й групи товарів, яким властиві

загальні ознаки, що, по-перше, значно спрощує управління, по-друге, створює оптимальні умови для вивчення й прогнозування попиту. Науковцями пропонується використовувати чотирьохрівневу схему класифікації товарного асортименту, що є основою для формування асортименту підприємств й дозволяє також розглядати взаємодію учасників даного процесу на різних стадіях і рівнях (як безпосередньо підприємства виробника , так і споживачів) .

Перший рівень запропонованої нами класифікації представлений категорією «спеціалізація підприємства», що дозволяє судити про їх діяльність як багатофункціональну у яку покладено ознаки. Залежно від спеціалізації підприємства запропонований для продажу товарний асортимент товарів може бути: вузький, макроструктура асортименту (широкий), мікроструктура асортименту (глибокий), складний, простий, груповий.

Вузький асортимент – асортимент товарів, представлений більшою кількістю різновидів товарів і той, що пропонує різні варіанти задоволення однієї й тієї ж потреби. Асортимент товарів підприємства вважається вузьким, якщо при умові доповнення його новими найменуваннями товарів, прибуток буде збільшуватись.

Макро-асортимент – асортимент товарів, представлений більшою кількістю товарних груп і той, що задовольняє різні людські потреби. Асортимент можна вважати широким, якщо при виключенні з нього деяких найменувань товарів, прибуток збільшується. Він створює умови для задоволення потреб покупців різних сегментів за одним товаром, а також для більш інтенсивного використання приміщень, проведення ефективної цінової політики. Також дозволяє орієнтуватися на різні вимоги споживачів і стимулювати здійснення купівель в одному місці, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності товару й додаткового прибутку. Слід відмітити, що заходи по оптимізації асортименту однорідних товарів збільшують логістичні витрати на створення і зберігання необхідних запасів. Подоланню цих труднощів відповідає сумісність і гармонійність товарів різних асортиментних груп по їхніх остаточних призначеннях, каналах розподілу та інше.

Складний асортимент – набір товарів, представлений значною кількістю груп, видів, різновидів і найменувань товарів, які задовольняють різноманітні потреби в товарах.

Простий асортимент – набір товарів, представлений невеликою кількістю груп, видів і найменувань, які задовольняють обмежене число потреб. Простий асортимент характерний для магазинів, що реалізують товари повсякденного попиту в районах проживання покупців з не великими матеріальними можливостями [1, с. 2].

Груповий асортимент – набір однорідних товарів, об'єднаних спільністю ознак і задовольняючих аналогічні потреби. Найбільш часто у якості загальної ознаки виступає функціональне або соціальне призначення. Груповий асортимент покладено в основу організаційної структури багатьох підприємств.

Мікро-асортимент – загальна кількість товарних позицій усередині кожної товарної категорії в асортименті. Глибина визначає ступінь спеціалізації класифікаційного групування: чим більше показник, тим вище спеціалізація. Як правило, глибоким асортиментом управляти легко, але він приваблює до себе досить обмежену кількість покупців. Ці покупці готові платити велику ціну в очікуванні особливого вибору, вони лояльніші до підприємства, де задовольняються їх потреби. У зв'язку з цим класифікаційна ознака «спеціалізація підприємства торгівлі» є однією з найважливіших у класифікаторі товарного асортименту.

Другий рівень запропонованого класифікатора товарного асортименту представлений категорією «споживчий попит», ознаки – дійсний (платоспроможний), реалізований, задовільний, відкладений, періодичний, потенційний, сформований, інтенсивний, стабілізований, гаснучий попит.

До основних видів товарного асортименту відносять наступні: вузький, макроасортимент, мікроасортимент, стійкий, раціональний, гармонійний.

Стійкий асортимент – здатність набору товарів задовольняти попит на ті самі товари. Особливістю таких товарів є наявність стійкого попиту на них. Іноді стабільність пов'язують зі строком, протягом якого товари певних видів, різновидів і найменувань перебувають у реалізації [2].

Важливим показником стійкого асортименту підприємства виступає коефіцієнт оновлення товарного асортименту, тобто його поповнення асортименту новими різновидами товарів відповідно до асортиментної політики підприємства. Коефіцієнт оновлення асортименту свідчить про розвиток й характер господарських зв'язків торгівлі, як вітчизняними, так й закордонними партнерами, а також про роботу підприємств по оновленню асортименту.

Оновлення – одне з напрямку асортиментної політики організації, проводиться, як правило в умовах насичення ринку. Оновлення товарного асортименту в умовах ринкових відносин повинне здійснюватися в межах ринкової стратегії підприємства, яка закріплена у асортиментній програмі підприємства. Її важливою складовою є товарний асортимент з урахуванням прогнозованого обсягу продажу кожного виду товару (враховуючи і нові позиції), рівня витрат з придбання та утримання товару та оптимізації роздрібних цін, за якими товар буде продано з максимальним прибутком в найкоротшій термін [3, с. 102].

Постійне й підвищене оновлення асортименту для продавців пов'язано значними витратами й ризиком, що вони можуть не здійснитись, наприклад новий товар може не користуватись попитом у споживачів. Тому оновлення асортименту також повинно бути раціональним. Оновлення асортименту товарів викликано необхідністю розширення або розвитком первинного попиту. У залежності від того, які характерні ознаки базової моделі змінюються, визначається глибина оновлення асортименту товарів. Якщо зміни торкаються лише ознаки моделі, то це не приведе до істотних змін асортименту товарів. Значні зміни структури асортименту мають місце у випадку кардинального оновлення принципів формування базової моделі. Також забезпечує систематичне поліпшення якості товарів та відповідність торгового асортименту зростаючим вимогам споживачів. Раціональність, оптимальність, збалансованість й оновлюваність є керуючими компонентами в маркетинговому розвитку асортименту.

Раціональний асортимент – набір товарів, що найбільш повно задовольняє реально обґрунтовані потреби, які забезпечують максимальну якість життя за певного рівня розвитку науки, техніки й технології.

Формування раціонального асортименту вимагає обліку великої кількості факторів і показників, багато з яких досить мінливі. До таких чинників відносяться реальні потреби, які залежать від рівня життя населення, досягнень науково-технічного прогресу й інших особливостей зовнішнього середовища. У свою чергу, багато із цих чинників безпосередньо впливають на зміни раціонального асортименту.

Гармонійність асортименту – властивість набору товарів різних груп, що характеризує ступінь їхньої близькості із забезпечення раціонального руху товарів, реалізації або використання. Вона відображає ступінь близькості між товарами за визначеною ознакою. Гармонійність забезпечує якісну характеристику асортименту і не виміряється кількісно, внаслідок чого ця властивість носить описовий характер. До переваг гармонійного асортименту варто віднести найменші витрати виробника й продавця на доставку, зберігання, реалізацію, а для споживача – на пошук і придбання товарів, близьких за призначенням або які доповнюють одне одного [4, с. 156].

Отже, з метою поглибленого вивчення особливостей формування та управління товарним асортиментом підприємства розглянута чотирьохрівнева схема класифікації товарного асортименту, яка дозволяє досліджувати взаємодію учасників цього процесу - підприємств і споживачів на різних стадіях та рівнях. Класифікація товарного асортименту дозволяє орієнтуватися на окремі категорії й групи товарів, яким властиві загальні ознаки, що, по-перше, значно спрощує управління, по-друге, створює оптимальні умови для вивчення й прогнозування попиту.

Список використаної літератури

1. Федоряк Р.М. Проблемні питання формування асортиментної політики підприємства. *Вісник Київського національного університету технологій і дизайну*. Серія : Економіка. 2014. №4(13). С. 1-7.
2. Маслакова Н. Д. Управління асортиментною політикою підприємства. *Актуальні проблеми економіки та управління.* 2011.Випуск 5. [Електронне джерело] Режим доступу: http:// probleconomy.kpi.ua/pdf/ 2011_17.pdf]
3. Прядко О.М. Управління торговим асортиментом в умовах національної конкурентної політики. Наук.-вироб. журнал «*БІЗНЕС – НАВІГАТОР*». 2013. № 1. С.101-106.
4. Lyshenko M.A., Ustik T.V., Pisarenko V.V., Maslak N.G., & Koliadenko D.L. (2020). Economic and marketing aspects of the functioning of small enterprises. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*, №2 (33). 2020.С. 185-193. (Web of Science)
5. Лишенко М.О. Аудит асортименту як напрям підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємства. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*: науковий журнал. Острог: Вид-во НаУОА , вересень 2018. № 10(38). С.25-30.

Трофимов А.В, магистрант
Федосенко Л.В., к.э.н., доцент
УО «Гомельский государственный университет им.Франциска Скорины
stepan112@rambler.ru

ТРАНСФОРМАЦИЯ БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Современное общество входит в новую цифровую эру – массового внедрения информационных и компьютерных технологий. Развитие технологий в сфере микроэлектроники, программного обеспечения и интернета за последние десятилетия привели к масштабным изменениям в банковской сфере: появление финансовых и банковских роботов, совершенствование дистанционного банкинга и развитие технологий дистанционной торговли на различных сегментах финансового рынка, массовый выпуск электронных платежных карт, создание носимой электроники, выполняющей функции платежных инструментов, и др. Такая ситуация является причиной трансформации банковского бизнеса. Первое направление трансформации – это массовый перевод банков на дистанционные каналы обслуживания своей клиентуры, при которой банк становится более мобильным, а все услуги доступны в приложении смартфона. Большинство операций осуществляются удаленно и не требуют физического присутствия клиента. Обслуживание происходит быстро, круглосуточно и сопровождается невысокими операционными издержками. Второе направление – это технологии сбора, анализа и оценки петабайтов информации, с которой работают кредитные организации [1].

Таблица 1 – Сравнение традиционного и цифрового банкинга [2]

Традиционный банк	Цифровой банк
Весь опыт и знания о клиенте сконцентрированы в определенной точке обслуживания, филиале банка	Центром сосредоточения знаний о клиенте и клиентского опыта является сам клиент.
Филиал или офис банка является точкой начала взаимодействия с клиентом	Клиент сам выбирает, как ему удобнее начать взаимодействие с банком, чтобы начать общение не обязательно приходить в

Традиционный банк	Цифровой банк
	офис
Расстояние до филиала имеет значение, клиент должен иметь возможность физически добраться туда.	Клиент может находиться физически где угодно, расстояние до офиса банка не имеет значения
Цифровые сервисы являются продолжением сервисов филиала, где обслуживается клиент	Цифровые сервисы находятся в центре модели обслуживания клиента независимо от филиала
Продукты и сервисы стандартизированы	Продукты и сервисы подгоняются под потребности клиента
Знания о клиенте и опыт обслуживания может быть разным в зависимости от канала обслуживания	Омниканальность, опыт и знания о клиенте аккумулируется в одной точке, независимо от канала обслуживания

В таблице 1 представлена сравнительная характеристика традиционного и цифрового банкинга. Следует акцентировать внимание, что внешняя трансформация подразумевает новую концепцию по работе с клиентами, партнерами и контрагентами – в цифровую эру бизнес строят не вокруг продукта, а вокруг клиента.

Банки в условиях трансформации бизнеса вынуждены предпринимать определенные действия по сохранению своего места на финансовом рынке, включающие:

– трансформацию банка в полноценную IT-компанию;

– развитие открытого банкинга; внедрение облачных технологий;

– изменение политики по управлению операционными рисками и повышению кибербезопасности;

– совместное продвижение финансовых и нефинансовых услуг за счет запуска новых кобрендинговых, мультибрендовых и кобейджинговых инструментов с компаниями из массмаркета (ритейл, транспорт, спорт, туризм и т.д.);

– развитие небанковских сервисов и торговых площадок, предполагающих широкий перечень продуктов и услуг;

– реализация банковских продуктов и оказание услуг на основе принципа «экономика по требованию»;

– исследование постоянно изменяющихся потребностей потенциальных/действующих клиентов;

– развитие небанковских сервисов и торговых площадок (т.н. маркетплейсов), предлагающих широкий перечень продуктов и услуг;

– развитие небанковских сервисов и торговых площадок (т.н. маркетплейсов), предлагающих широкий перечень продуктов и услуг;

– развитие небанковских сервисов и торговых площадок (т.н. маркетплейсов), предлагающих широкий перечень продуктов и услуг;

– развитие небанковских сервисов и торговых площадок (т.н. маркетплейсов), предлагающих широкий перечень продуктов и услуг;

– развитие небанковских сервисов и торговых площадок (т.н. маркетплейсов), пред-лагающих широкий перечень продуктов и услуг;

– – развитие омниканальности;

– безопасности.

– изменение политики по управлению операционными рисками и повышению кибербезопасности;

– изменение политики по управлению операционными рисками и повышению кибербезопасности;

– изменение политики по управлению операционными рисками и повышению кибербезопасности;

– изменение политики по управлению операционными рисками и повышению кибер-безопасности;

Совместное продвижение финансовых и нефинансовых услуг за счет запуска новых

– использование чат-ботови виртуальных помощников;

– применение технологий искусственного интеллекта (ИИ) [1].

Переход к цифровизации банковского бизнеса требует создания соответствующей инфраструктуры – экосистемы глобальных информационных платформ. При этом возникают риски сокращения рабочих мест, нарушения безопасности, потери данных, потери бизнеса и необходимость модернизации. Автоматизация в банках уже привела к рекордным сокращениям рабочих мест с 2015 года. В 2019 году более 50 банков по всему миру сообщили о сокращении суммарной численности персонала на 77,8 тыс. человек. Этот показатель стал самым высоким с 2015 года, когда кредитные организации провели увольнения более 91,5 тыс. сотрудников. Большая часть сокращений рабочих мест – 82 % от общего объёма или 63,6 тыс. человек – в 2019 году пришлось на европейские банки. Доли увольнений в банках Северной и Латинской Америки составили 10 % (7,7 тыс.) и 4,5 % (3,5 тыс.) соответственно.

Компания Accenture провела глобальное исследование Banking Technology Vision 2019, в котором приняли участие топ-менеджеры и ИТ-руководители 748 банков из 30 стран мира. Подавляющее большинство опрошенных (96 %) опрошенных заявили, что темпы технологических инноваций в их организациях значительно ускорились за последние три года. Следует отметить. что 73 % банковских руководителей уверены, что социальные, мобильные, аналитические и облачные технологии (SMAC) привели за последние пять лет к обширным изменениям.

В своем исследовании Accenture выделила пять трендов, которые окажут наиболее сильное влияние на банковскую сферу в ближайшие годы. Среди них использование технологий DARQ, персонализация потребностей клиентов, усиление навыков сотрудников, управление рисками кибербезопасности и перевод большинства услуг в режим 24/7.

Первый тренд – использование технологий так называемой группы DARQ, которая включает в себя распределенный реестр (D-DLT), искусственный интеллект (A – Artificial intelligence), расширенную реальность (R – Extended reality), квантовые вычисления (Q– Quantum). По мнению 47 % респондентов, наибольшее влияние на банки будет иметь искусственный интеллект. Респонденты (19 %) выделили в качестве приоритета квантовые технологии, 17 % отметили системы распределенного реестра и 15 % опрошенных – расширенную реальность. При этом, 90 % менеджеров уже экспериментируют с одной или несколькими технологиями DARQ.

Второй тренд – применение технологий для персонализации потребностей и достижения нового уровня цифровой близости с клиентом. Умение анализировать и интерпретировать действия пользователей, уважая их конфиденциальность, позволяет создавать качественный индивидуальный сервис, который повышает лояльность клиентов. 85 % банковских руководителей считает, что использование цифровой демографии поможет эффективнее понимать потребности клиентов. Почти 30 % респондентов ожидают экспоненциального роста объемов цифровых данных о клиентах, которыми будет управлять их организация в течение следующих двух лет.

Третий тренд – усиление навыков сотрудников с помощью новых технологических инструментов. Более 75 % топ-менеджеров уверены: сотрудники обладают более высоким уровнем «цифровой зрелости», чем банковские организации, в которых они работают, и ожидают от работодателя активной цифровой трансформации. Исследователи отметили необходимость применения в банках концепции «Человек +», в которой каждый работник будет использовать комбинацию своих собственных навыков и знаний вместе с постоянно меняющейся связкой технологий, от искусственного интеллекта до обучающих платформ.

Чтобы подобная связка успешно работала, банкам придется уделять большое внимание непрерывному обучению персонала.

Четвертый тренд – усиление киберзащиты. Информационные системы банков становятся все более взаимосвязанными с IT-инфраструктурами партнеров, а значит, их потенциальная уязвимость растет. Создавая вокруг себя экосистемы, банки должны повышать устойчивость киберпространства таким образом, чтобы защитить всех. Несмотря на глобальную тенденцию к Open Banking (банки открывают доступ к части своих информационных активов и третьи стороны получают доступ к данным), лишь 51 % руководителей банков назвали доверие клиентов к их партнерам «особенно важным». Также банки не предпринимают достаточных усилий, чтобы гарантировать, что их партнеры достойны доверия конечных клиентов.

Пятый тренд – перевод большинства услуг в режим 24/7. С помощью технологий банки все чаще начинают работать в режиме нон-стоп. Например, компания Rocket Mortgage через свою онлайн-платформу способна предложить первоначальные решения по ипотечным кредитам всего за 8 минут, а финансовый конгломерат BNP Paribas открывает новую учетную запись каждые тридцать секунд. 87 % топ-менеджеров банков согласны, что сочетание кастомизации и предложения услуги в реальном времени – основа будущего конкретного преимущества. При этом, на практике ситуация существенно хуже: лишь 38 % опрошенных говорят о том, что их организации ставят в приоритет персонализированный подход к доставке продукта [3].

Важнейшим стратегическим вызовом финансового рынка в настоящее время является усиление конкуренции со стороны технологических банков, вставших на путь операционной и цифровой трансформации. Банки который смогут адаптироваться к новым вызовам сохранят свое место на финансовом рынке.

Список использованной литературы

1.Особенности трансформации способов ведения банковского розничного бизнеса в современных условиях [Электронный ресурс] – Режим доступа:https://www.researchgate.net/publication/333889157_Osobennosti_transformacii_sposobov_vedenia_bankovskogo_roznicnogo_biznesa_v_sovremennyh_usloviah Дата доступа:8.11.2020.

2. Стратегия современного банка в эпоху цифровых сервисов [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://bankir.ru/publikacii/20170912/strategiya-sovremennogo-banka-v-epokhu-tsifrovykh-servisov-10009171/– Дата доступа: 10.11.2020.

3. [Тренды банковской информатизации [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.tadviser.ru/index.php – Дата доступа:7.112020.

Хилькович К. М., студент
специальность «Государственное управление и экономика»
Макарецкая Т. Д., к. эк. н., доцент
Академия управления при Президенте Республики Беларусь
hilkovichkrsti23@gmail.com

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ТУРИСТИЧЕСКИХ ФИРМ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Одним из набольших секторов в экономике многих стран является туристический сектор. Цель исследования – выявление финансово-экономических проблем фирм туриндустрии в связи с эпидемиологической ситуацией в мире на примере Республики Беларусь.

Около 150 стран из 197 существующих в мире вовлечены в сферу туризма. Последнее десятилетие мировой туризм показывает стремительный уверенный рост. По оценке Всемирной туристской организации (UNWTO), число туристских прибытий во всем мире к 2030 г. составит 1,36 млрд чел. Другими словами, каждый пятый житель планеты будет совершать туристские поездки [3]. По оценкам экспертов World's Travel and Tourism Council (WTTC) в 2018 году вклад сектора туризма в ВВП составил 3,7 млрд долл. Доля сектора туризма в ВВП страны в 2018 году составила 6,4%.

Одним из важнейших индикаторов благополучия в секторе туризма является финансовая устойчивость туристических компаний [2]. Финансовая устойчивость – способность компании обеспечить поступление стабильных финансовых ресурсов, позволяющих расширяться и обновляться, применяя новые технологии, а также своевременно рассчитываться с контрагентами (поставщиками услуг).

Предыдущие годы проблема турбизнеса основывалась на налогообложении. В качестве решения проблемы была предложена данная налоговая политика, которая оказывает положительное влияние на туристический сектор Беларуси. Туроператоры – резиденты Республики Беларусь исчисляли налог на добавленную стоимость только от суммы вознаграждения, а не от всей стоимости тура. Более того, от налога на добавленную стоимость освобождаются обороты по реализации на территории республики туристических услуг по организации путешествий туристов, туристических услуг по организации экскурсионного обслуживания в пределах страны. В-третьих, прибыль, получаемая от услуг, которые оказывают гостиницы, горнолыжные комплексы, туристско-гостиничные комплексы освобождается от налога в течение 3 лет с начала осуществления деятельности. Следует отметить, что полностью проблема финансовой устойчивости организаций туристической сферы до сих пор не решена [5].

В марте 2020 года появились две серьёзные проблемы, которые сильно повлияли с негативной точки зрения на туристический сектор: обеспечить возвращение на родину туристов из различных стран и сохранить турбизнес, чтобы в дальнейшем турфирмы могли выполнить свои обязательства по договорам с клиентами. РСТО направил в правительство, Нацбанк и другие регулирующие органы предложения по спасению отрасли. Среди этих предложений – налоговые каникулы, уменьшение комиссии банков и самое главное – предоставление туристским предприятиям права отсрочки по исполнению обязательств по ранее заключенным договорам с туристами до 31.12.2020 г. – мораторий на выплаты. Министерство спорта и туризма поддержало общественную инициативу и также обратилось в Министерство экономики с аналогичными предложениями.

Рассмотрим необходимость моратория на примере компании «Виаполь». Иностранные клиенты компании требуют возвращения денег за туры – в «Виаполе» количество таких претензий в конце марта этого года составило 5 тысяч на сумму более 150 тысяч долларов. Аннулировать все туры и вернуть все деньги в одночасье невозможно – уже были сделаны предоплаты отелям, перевозчикам, ресторанам, музеям, которые не возвращают деньги.

По данным за 2019 год, в Республике Беларусь 1544 организаций, которые осуществляют туристическую деятельность: Брестская область – 119, Витебская область – 171, Гомельская область – 150, Гродненская область – 104, г. Минск – 775, Минская область – 131, Могилевская область – 94 [4]. Однако в связи с распространением коронавируса в мире многие турфирмы приостановили свою работу, некоторые прекратили своё существование.

В числе предложений Союза в дополнение к вышеуказанным условиям РСТО предлагает следующие:

- в целях сохранения интереса к посещению Республики Беларусь продлить действие ранее выданных и неиспользованных по причине пандемии виз иностранным гражданам сроком на 1 год;

- закрепить нормативно-правовым актом официальное разрешение, что независимо от условий, прописанных в туристических договорах, турфирмы имеют право осуществлять возвраты по аннулированным оплаченным турам (из-за невозможности иностранных туристов прибыть в нашу страну по независящим от них и турфирмы причинам) – в срок до конца 2020 года;
- обязать гостиницы зафиксировать оплату в человеко-сутках и предоставить проживание для группы в более поздний период в полном объеме – без повышения цен, по цене на момент оплаты, в обязательном порядке оформлять Протокол по сохраняющимся предоплатам в гостиницы: при переносе групп иностранных туристов на более поздние сроки (если уже турфирмой оплачено проживание в гостинице на апрель-июль);
- обязать Банки Беларуси временно отменить вознаграждение за международные переводы по возвращаемым суммам иностранным туристам за отмененные туры в Республику Беларусь;
- обеспечить в гостиницах и ресторанах, музеях групповые скидки не менее 10% для отечественных туристских фирм – чтобы помочь восстановить экспорт туристских услуг в последующем с учетом имеющегося международного опыта и обеспечить вовлечение отечественных субъектов туристической деятельности в организации въездного и внутреннего туризма;
- отменить показатели по экспорту;
- отменить привязку стоимости в белорусских субъектах проживания (гостиницах, санаторно-курортных учреждениях) к валютному эквиваленту, а также другие меры [1].

Безусловно, одной из самых важных проблем является рост безработицы. Недостаток средств оказывает негативное влияние на оплату труда сотрудников туристических компаний. Выходом из сложившейся ситуации для многих туристических компаний может оказаться переориентация на внутренний туризм, поскольку здесь валютный курс не играет столь значительной роли. Более того, приближение Нового года может также положительно сказаться на развитии внутреннего туризма в связи с закрытием границ многих стран.

Данная переориентация позволила бы не только продемонстрировать популярность туризма в стране среди её жителей, но и повысить финансовую устойчивость туристических фирм с целью сохранения турбизнеса, что будет способствовать дальнейшему развитию туристического сектора экономики.

Список использованной литературы

1. «РСТО собрал турагентов и туроператоров, чтобы обсудить, как жить дальше» [Электронный ресурс] // Республиканский союз туристических организаций – Режим доступа: https://www.toursoyuz.by/2020/03/21/rsto-sobral-turagentov-i-turoperatorov-chtoby-obsudit-kak-zhit-dalshe/.
2. Ганский, В. А., Шульженко-Суханова И. Н. Государственная региональная политика в сфере туризма в Республике Беларусь // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D: Экономические и юридические науки. – 2008. – № 10. – С. 52–54.
3. Логунцова И. В. Маркетинговые аспекты управления туризмом. М.: АРГАМАК-МЕДИА, 2019. – С. 3 – 13.
4. Статистический бюллетень «развитие туризма, деятельность туристических организаций, коллективных средств размещения Республики Беларусь за 2019 год» [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь –

Режим доступа: https: // www. belstat. gov. by /upload/ iblock/ 46f/ 46f64b38d0f1d0895d79b8c1 ca8489aa. pdf.

5. Черченко, Н. В., Медведева Н. С. Индустрия гостеприимства – перспективная отрасль национальной экономики Республики Беларусь // Управленческие науки в современном мире. – 2015. – № 1.Т. 1. – С. 427 – 429.

Хомин І. П., к. е. н., доцент
кафедри менеджменту, обліку і фінансів
Мінська філія Федерального державного бюджетного освітнього закладу вищої освіти «Російський економічний університет ім. Г. В. Плеханова»
xomunka@gmail.com

ПОПИТ-ПРОПОЗИЦІЯ НА РИНКУ В КОНТЕКСТІ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Попит-пропозиція на ринку товарів перебуває під складним взаємопереплетенням низки як суто економічних, так і психологічних чинників. Позаяк обмін товарів, як слушно зауважив О. фон Бем-Баверк, у значній мірі перебуває під впливом психологічних уподобань, оскільки ’’виявляється економічно можливим тільки між двома такими особами, які визначають цінність отримуваної в обмін речі неоднаковим, навіть протилежним чином. Покупець повинен оцінювати куповану річ вище, а продавець – нижче тієї речі, в якій виражається ціна першої …’’ [1].

На це накладаються інші психологічні чинники, насамперед пов’язані з виникненням потреби в потенційних покупців у певних товарах, оскільки не щодо всіх вона є безумовною, не дивлячись на те, що окремі з них, наприклад, продовольство, належать до предметів першої необхідності, отже мають найвищу корисність. Бо й при цьому число комбінацій попиту-пропозиції є надто значним, а самі вони перебувають під впливом інших чинників, котрі О. фон Бем-Баверк відносить до ’’шести факторів, якими визначається висота ціни’’, хоча вона, так би мовити, ’’посередник обміну’’.

Тому ці фактори, а саме: число бажань або вимог покупців, що відносяться до товару; абсолютну величину суб’єктивної вартості товару для покупців; абсолютну величину суб’єктивної цінності грошей для покупців; кількість товару, призначеного для продажу; абсолютну величину суб’єктивної цінності товару й грошей для продавців [1] цілком правомірно, на наш погляд, відносити до причин, які визначають рівень попиту-пропозиції, заодно – й висоту ціни на той чи інший вид продукції саме в конкретний момент на ринку.

Заразом необхідно, аби теоретичні положення, як свої, так і запозичені, перевірялися на предмет їхньої об’єктивності емпіричним шляхом із використанням фактографічного матеріалу та методів макроекономічного аналізу. З огляду на це важливу роль у виявленні внутрішніх взаємозв’язків фінансово-економічного регулювання й закономірностей обміну товарів на ринку відіграє фінансовий аналіз, здійснюваний на основі математично-статистичної обробки емпіричних даних, адже саме економетрія дозволяє забезпечити ґрунтовність висновків, які виводяться в процесі дослідження, їхню доказовість і достовірність.

Проте слід також пам’ятати, що в економічних дослідженнях неможливо дійти об’єктивних висновків на основі аналізу одиничних спостережень, бо кожне явище тут є сукупністю розмаїтих впливів, переплетених між собою чинників. Водночас при цьому треба зважати також на те, що економетричні моделі не завжди забезпечують виявлення ключових чинників розвитку не тільки окремих підприємств, але й окремих сукупностей економік загалом, оскільки для них характерними є ’’плаваючі ознаки’’ – термін, уведений російським ученим Л. Смирнягіним (1989) для характеристики факторів розвитку, які є вирішальними для одних, але несуттєвими – для інших. Отже, намагаючись здійснювати емпіричну перевірку тих або інших тверджень, не виключаючи й власних, завжди

необхідно мати на увазі висновок Й.-А. Шумпетера, за яким аргументація має наводитися не лише в ролі ілюстрації для перевірки результатів, змішуючись з теорією механічно, а перетворюватися немовби в ''хімічну суміш'' [2].

Разом з тим мова не йде про ''дистиляцію абстрактних пропозицій старого догматизму, які дистилювалися вже сотні разів'' (вислів Г. Шмоллера, 1883), адже більш ніж 300 років тому В. Петті писав, що в аналіз треба ввести ''число, вагу, міру'', замість того, аби ''вживати тільки слова в порівняльній і найвищій степені та вдаватися до умовиводів як аргументів'' [3]. На жаль, саме таку ''дистиляцію'' маємо щодо аргументації діаметрально-протилежних поглядів на можливість втручання/невтручання держави в регулювання економіки, що здавна було вододілом для різних груп науковців. Це можна проілюструвати на прикладі позицій меркантилістів і фізіократів,''сміттіанців-манчестерців'' й утопістів, марксистів-лібералів й ортодоксів.

І як не дивно, в умовах реформування виробничих взаємовідносин при переході від етатистської моделі господарювання до ринкової в колах економістів відбувся поворот до поглядів цих учених, причому з тим же діаметрально-протилежним поділом від ілюзорного сподівання, що принцип laissez faire все автоматично відрегулює, до ортодоксального заперечення будь-якої його здатності щодо таких проблем в економіці загалом, тому продовження відстоювання всебічного державного коригування дії ринкових механізмів. Причому так само, як у кінці XIX – на початку XX ст., коли одні вчені не відходили від марксистської теорії трудової вартості (М. Зібер, М. Косовський та ін.), або віддавали перевагу суб'єктивно-психологічній маржиналістській школі (М. Бунге, Д. Піхно, П. Струве, О. Білімович та ін.), ця диференціація поглядів зберігається й зараз.

У зв'язку з чим вважаємо за необхідне підкреслити, що ми стоїмо, так би мовити, на платформі М. Туган-Барановського, який звертав увагу на потребу синтезу трудової теорії вартості та психологічної теорії цінності. Резонно зауважуючи, що ''в процесі виробництва бере участь не тільки людина, але й засоби виробництва'', вчений підкреслював неправомірність розгляду новоствореного продукту винятково живою працею. Водночас наголошував, що прирівнювання при цьому всієї праці як ''мовчазного визнання її порівняльності між собою та можливості поєднання в одну загальну масу – суспільну працю, – витікає з прийняття ''керівної етичної ідеї політекономії – верховної цінності, і тому рівноцінності людської особистості''[4].

З іншого боку, саме людина визначає суб'єктивну корисність конкретного блага через призму уподобань людини. Відтак суб'єктивна цінність блага залежить від його кількості, а остання визначається обсягом затраченої праці. Таким чином, у контексті методологічних проблем дослідження, що витікають із сутності його понять, вирішення зводиться за Дж. М. Кейнсом до ''кінцевого завдання – вибору тих змінних, які можуть свідомо контролюватися чи управлятися центральною владою в тій реальній системі, в якій ми живемо'' [5].

Проте визнання необхідності державного втручання в економіку не означає перетворення його в тотальну систему регулювання, тим більш, що перенесення на вітчизняний ґрунт навіть ефективних для інших економік регуляторів рідко коли приводить до успіху. Позаяк система фінансово-економічного регулювання вже за визначенням не може бути закостенілою, достатньою для будь-якого історичного етапу розвитку чи то країни в цілому, чи навіть окремої галузі матеріального виробництва, і це чітко сформулював учений у наведеному перед тим визначенні ''кінцевого завдання''.

Також ми не схильні вважати вичерпно достатньою формалізовану дедуктивну теорію неокласиків, а поділяємо погляди інституалістів щодо необхідності вивчення конкретно-історичних і соціально-економічних форм економічного життя, або, як висловився Дж. С. Мілль (1843), ''віддаємо перевагу емпіризму, узагальненню фактів, вважаючи першочерговим практику й знання, одержані за рахунок усвідомлення попереднього досвіду'' [6]. Адже для прогнозування кон'юнктури ринку ніяк не обійтися без емпірично-прогностичного аналізу конкретних економіко-статистичних показників, які

відображають її коливання, що довів один із видатних інституалістів В. Мітчелл (1874-1948), використовуючи для прогнозування ''гарвардський барометр'', тобто ''аналіз динамічних рядів і спроби його екстраполяції на визначені відрізки часу'' [7]. Це дозволило передбачити й розрахувати тривалість ''малих'' і ''великих'' циклів, визначити закономірності розвитку ринкової економіки.

Але при цьому не слід забувати, що можливість достовірного передбачення головним чином залежить від вірного визначення взаємозв'язку початкових вихідних подій, оскільки подальші впливи наступних уже будуть нанизуватися на них, наче на стержень, правда нерідко відхиляючи його в той чи інший бік. Адже всі фінансово-економічні явища є не гомогенними, а гетерогенними, тому в аналітичній роботі неможливо розмежувати індукцію й дедукцію, позаяк це дві сторони однієї медалі. Як указував Г. Шмоллер, для отримання ''знання про індивідуальні причини нам потрібна індукція, остаточний підсумок якої являє собою не що інше, як інверсію силогізму, що використовується в дедукції'' [8].

Наприклад, при обґрунтуванні висновків щодо розвитку кооперації в аграрному секторі науковці пробують наводити аналогії з періодом їхнього заснування в XIX ст., забуваючи, що теперішня ситуація в державі кардинально інша, ніж тоді. До таких фундаментальних розбіжностей перш за все треба віднести зміни в соціальному стані сільського населення, зокрема щодо його освітнього цензу. Так, якщо до першої третини XX ст. в Білорусі, Росії й Україні більшість сімей були винятково землеробськими й через це тісно прив'язаними до власних угідь – практично єдиного джерела їхніх доходів, то тепер майже в кожній сільській родині основну частку доходів становить оплата праці тих її членів, які не пов'язані з сільським господарством. Враховуючи, що вони нерідко мають вищу освіту, або високу фахову кваліфікацію, це стримує їхню згоду перебувати на підпорядкованих ролях у яких би то не було кооперативах, а інколи й фізично не можуть брати в них участь, зважаючи на те, що здебільшого проживають у містах.

Водночас це найактивніші особи з трьох поколінь (як правило, сини, зяті, дочки, невістки), без заінтересованості яких сподіватися на розвиток кооперації в аграрному секторі марно, позаяк саме їхня думка як потенційних спадкоємців є вирішальною стосовно кооперування чи відмови від нього, навіть якщо вони наразі не мають необхідних для цього активів, чи формальних прав на них у сім'ї. Тому варто запровадити врешті-решт державне регулювання інвестиційного процесу шляхом створення умов для зниження відсотка кредитування до рівня, нижчого, ніж гранична ефективність капіталу. Інакше виникає т. зв. ''ліквідна пастка'', при якій вигідніше класти гроші під процент, ніж інвестувати їх в економіку, що характерне якраз для нинішнього стану фінансової сфери. Правда, не загалом, бо в поведінці індивідуумів та дрібних підприємців присутній мотив перестороги щодо розставання з готівкою під далеко непереконливі банківські гарантії щодо повного збереження депозитів за їхнім реальним еквівалентом.

Втім, система фінансово-економічного регулювання вже за визначенням не може бути закостенілою для будь-якого історичного етапу розвитку чи то країни в цілому, чи навіть окремої галузі матеріального виробництва, а висловлене в цих тезах – достатньо переконливим. Тому сподіваємося, що на конференції прозвучать інші міркування стосовно частково розглянутої тут проблеми, які сприятимуть розвитку підприємств.

Список використаної літератури

1. Бём-Баверк, Ойген фон. Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо, 2009. 512 с.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития: пер с англ. М.: Прогресс, 1982. 455 с.
3. Петти У. Трактат о налогах и сборах.М.: Ось-89, 1997.
4. Туган-Барановский М. И. Периодические промышленные кризисы. Смоленск, 1923.
5. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Эксмо, 2007. 960 с.

6. Милль Дж. С. Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии. М.: Эксмо, 2007. 1040 с.

7. Митчелл У. К. Экономические циклы. Проблема и её постановка. М.; Л.: Госиздат, 1997.

8. Шмоллер Г. Народное хозяйство, наука о народном хозяйстве и ее методы. М. : Издание К. Т. Солдатенкова, 1902. 243 с.

Челогаева А.С., студент
специальность «Государственное управление и экономика»
Макарецкая Т.Д., к. эк. н., доцент
Академия управления при Президенте Республики Беларусь
chelogaeva200216@gmail.com

АДАПТАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ К УСЛОВИЯМ НЕУСТОЙЧИВОЙ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

В условиях современной рыночной экономики при постоянно изменяющихся факторах внешнего окружения, организации должны не только эффективно функционировать, но и иметь возможности и потенциал для прогнозирования изменений, своевременной реакции на потребительские предпочтения и перестройки под них. Иными словами, организации должны уметь «адаптироваться» к ситуации, используя методы, приёмы и принципы управленческой деятельности, связанной с мониторингом происходящих вокруг изменений.

Адаптация организации – приспособление организации к изменениям внешней среды и неуправляемым изменениям внутренней среды, которое происходит за счёт механизмов организационного развития и изменений в системе организации [1]. Она является основой стратегического менеджмента организации, обеспечивающей появление новых направлений развития и уменьшения рисков, связанных с прогнозируемыми изменениями внешней среды организации.

Экономическая сущность адаптации предприятия характеризуется комплексом структурированных управленческих решений, направленных на сохранение или развитие имеющего потенциала предприятия в постоянно изменяющихся условиях внешней среды путем применения современных механизмов и алгоритмов работы [2].

Адаптация обеспечивает:

- экономическую безопасность предприятия;
- высокую эффективность использования ресурсов;
- гармонию интересов с субъектами внешней среды;
- сохранение рыночных позиций.

Внешняя среда организации обладает свойством подвижности, что означает постоянное изменение её окружения. Окружение современных организаций изменяется с нарастающей скоростью, что порождает потребность в эффективном непрерывном процессе адаптации.

Процесс адаптации – это форма поведения, которая постоянно совершенствуется в процессе функционирования предприятия с целью совершения наиболее адекватных и эффективных действий в ответ на воздействие извне. Поведение предприятия в процессе адаптации деятельности зависит от целого ряда факторов: предшествующее развитие, масштаб изменений, асимметрия информации, неопределенность и др. Таким образом, нет единого механизма осуществления этого процесса.

Организация, адаптируясь к изменениям, проходит через три этапа. На первом этапе, принимая решение о том, какие изменения необходимы и какое направление выбрать, производится оценка имеющегося потенциала, анализ финансовых показателей, а также

производственного, кадрового, технического, организационного потенциалов и исследование внешней среды.

На втором этапе формулируются цели адаптации, на основе которых выбирается либо стратегия фиксирования текущего положения, либо совершенствования деятельности организации. Затем выбираются инструменты (изменение структуры, стратегии, продукции, технологии и др.) и методы (правовые, организационные, финансовые, информационные и др.).

На заключительном этапе для осуществления задач адаптации реализуется специальный комплекс мероприятий, основанных на принципах системности, структурности, комплексности, синергизма, научности и обоснованности, целенаправленности, плановости и адресности, альтернативности и гибкости, перманентности, маркетинговом принципе. Целенаправленная деятельность всех структурных подразделений организации по реализации выбранной стратегии адаптации позволяет обеспечить получение наилучших результатов при минимальных затратах.

Устойчивое развитие экономики Республики Беларусь в условиях рыночной экономики обуславливается ростом адаптационных возможностей субъектов хозяйствования, а также эффективности реализации данных возможностей в процессе функционирования на рынке.

В настоящее время в Республике Беларусь используются такие инструменты адаптации, как реорганизация предприятий, которая может проходить в виде слияний и поглощений, организации совместных предприятий. Для удержания конкурентных преимуществ и выхода на новые рынки белорусские предприятия активно сотрудничают с зарубежными представителями, создавая новые совместные организации, например, совместное белорусско-германское предприятие «МАЗ-МАН», белорусско-российская телекоммуникационная компания «Мобильные ТелеСистемы», белорусско-швейцарское предприятие «Штадлер Минск».

Еще один инструмент адаптации, широко применяемый на территории Беларуси, – стабилизация финансового состояния предприятий за счёт привлечения иностранных инвесторов. С целью привлечения инвесторов из-за рубежа в столице Республики Беларусь создан Инвестиционный атлас города Минска, предоставляющий широкую информацию о возможностях инвестирования и привлекательных инвестиционных проектах Минска. Так, в 2019 году иностранные инвесторы вложили в реальный сектор экономики (кроме банков) $10 млрд [3].

Внедрение технологических инноваций, направленных на ресурсосбережение и повышение энергоэффективности работы, также помогает предприятиям адаптироваться к изменяющимся условиям внешней среды. 2020-й год для Республики Беларусь так же, как и для других стран мира, стал отправной точкой в использовании новых технологий дистанционной работы. Вследствие пандемии коронавируса многим учебным заведениям и юридическим лицам пришлось продолжать свою деятельность в условиях карантина. В работе стали применяться системы дистанционного обучения (Moodle, Ё-СТАДИ, Eliademy и др.). Другой яркий пример использования инноваций как инструмента адаптации – строительство Белорусской АЭС. Атомная электростанция позволит обеспечить предприятия электроэнергией, более дешёвой, чем топливо. Более того использование электричества позволит улучшить экологическую ситуацию в стране.

Таким образом, результаты анализа основных тенденций развития внешней среды современных организаций позволяет сделать вывод о том, что практически все эти тенденции могут являться как возможностями, так и угрозами развития, а их превращение в возможность или угрозу для предприятия определяется эффективностью адаптации к происходящим изменениям.

Список использованной литературы

1. «Термины инновационного менеджмента и смежных областей» [Электронный ресурс] // Толковый словарь «Инновационная деятельность» – Режим доступа к ресурсу: https://innovative_activities.academic.ru.

2. «Особенности адаптации деятельности предприятия к современным условиям» [Электронный ресурс] // CYBERLENINKA – Режим доступа к ресурсу: https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-adaptatsii-deyatelnosti-predpriyatiya-k-sovremennym-usloviyam.

3. «Инвестиции в Беларуси» [Электронный ресурс] // Официальный сайт Республики Беларусь «Belarus.by» – Режим доступа к ресурсу: https://www.belarus.by/ru/business/belarus_investment.

Чукіна К.Ю., студентка 3 курсу
спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»
Захарова Н.Ю., к.е.н., доцент
кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного
kettismail@gmail.com
nata-zakharova@ukr.net

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Для забезпечення успішного функціонування в ринкових умовах кожен господарюючий суб’єкт повинен приділяти увагу різним аспектам своєї діяльності. Одним з головних аспектів є формування джерел фінансування виробничих, соціальних та інвестиційних потреб. Кардинальні зміни в економічній та фінансовій сферах, що відбулися за останній час в Україні, змушують замислитись про існуючі теоретичний і методичний підходи щодо вибору джерел фінансування. Крім того, потребують переосмислення вже сформовані уявлення про співвідношення використовуваних фінансових ресурсів протягом певного періоду часу. В сучасних економічних умовах одним з найважливіших завдань сільськогосподарських підприємств є розроблення усвідомленої фінансової політики, хоча ще кілька років тому цьому питанню не приділялося належної уваги. Підприємства прагнули залучити будь-які кошти, часто без необхідного аналізу наслідків подібних кроків.

Фінансові ресурси – один з найважливіших чинників економічного відтворення та зростання підприємства. Вони забезпечують: безперервність процесу відтворення через фінансування поточних витрат підприємства; виконання зобов’язань перед державою, працівниками та іншими господарюючими суб’єктами; страхування капіталу від можливих фінансових ризиків завдяки диверсифікації форм фінансових ресурсів; стабільний розвиток і ділову репутацію підприємства; стимулювання поліпшення прибутковості; соціальний розвиток підприємства, в цілому, і його працівників, зокрема [1]

Успішний розвиток кожного підприємства залежить від розміру, складу та структури фінансових ресурсів суб’єктів господарювання. Вони забезпечують фінансування процесу розширеного відтворення, виконання фінансових зобов’язань перед бюджетом, банками, страховими компаніями, іншими підприємствами, організаціями та розвиток підприємства загалом.

Основою фінансування господарської діяльності у сучасних умовах є власні фінансові ресурси. Їх формування, особливо на етапі створення, суттєво залежить від організаційно-правової форми господарювання сільськогосподарського підприємства.[2] На

кінець 2018 року власний капітал сільськогосподарських підприємств становив 483 млрд. грн., що складає близько 50% загальної суми фінансових ресурсів.

Але власних фінансових ресурсів підприємствам аграрного сектору економіки, як правило, не вистачає, що обумовлено рядом чинників, серед яких провідне місце займає сезонність виробництва сільськогосподарської продукції. Крім того, останні роки гостро стоїть питання оновлення матеріально-технічної бази аграріїв. Тому виникає необхідність залучення позикових коштів, які підприємства отримують у вигляді кредитів, що видаються на певний строк на умовах поверненості та платності. Однак, переважною частиною ці ресурси є недоступними для сільськогосподарських товаровиробників, що з одного боку пов'язано з їх високою вартістю, а з іншого – з низьким рівнем кредитоспроможності позичальників. Тому все частіше підприємства аграрного сектору залучають фінансові ресурси через механізм лізингу, форвардні закупівлі сільськогосподарської продукції, аграрні розписки тощо [2].

Сільське господарство як галузь матеріального виробництва має ряд особливостей, що позначаються на його функціонуванні в умовах ринкової економіки, а отже, доцільно відмітити деякі характерні ознаки фінансових ресурсів, які притаманні їм саме в цій галузі функціонування: сезонність; значна тривалість виробничого циклу; підвищена потреба в кредитних ресурсах; широке використання оренди землі, специфічні правила формування і використання у різних організаційно-правових формах господарств.

Чинники впливу на фінансове забезпечення сільськогосподарських підприємств [3]:

1. Технологічні – значні обсяги незавершеного виробництва та втрат продукції, наявність низьколіквідних запасів, назький рівень технологічної оснащеності виробництва та відставання;
2. Природні – сезонність, використання землі як основного засобу виробництва, просторова обмеженість, залежність від природно-кліматичних умов, урожайність;
3. Економічні – вплив інфляції, віддаленість від фінансово-кредитних установ, недостатня державна фінансова підтримка, високі відсоткові ставки за кредитами, специфіка застави, нерівномірність потреби у фінансових ресурсах та їх надходження;
4. Організаційні – присутність значних ризиків, велика тривалість виробничого процесу, проблеми зі збутом продукції, значний часовий розрив між виробництвом та реалізацією продукції, значний обсяг орендованих активів, відсутність якісного менеджменту.

Важливо, що усі виділені ознаки тісно взаємопов'язані між собою. Так, трансформаційна здатність фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств у більшості випадків активізується у періоди сезонної потреби у виробничих та інвестиційних ресурсах або страхуванням від фінансових ризиків, що в свою чергу забезпечується їх високою ліквідністю. А фінансові ресурси як об'єкт купівлі-продажу, права власності і розпоряджання відповідно стають джерелом доходу для підприємства.

Для покращення формування та використання фінансових ресурсів доцільно[4]:

1. Приділяти особливу увагу оптимізації структури капіталу шляхом управління величиною ефекту фінансового левериджу, Це передбачає визначення рентабельності власного капіталу при різних значеннях фінансового важеля, Найбільш оптимальним буде, таке співвідношення власного та позикового капіталу., за якого приріст чистої рентабельності власного капіталу та ефект фінансового левериджу будуть мати найбільше значення.

2. Оптимізувати структуру за критерієм мінімальної його вартості. Такий процес оптимізації полягає у попередній оцінці власного та позикового капіталу при різних варіантах його залучення та розрахунок середньозваженої вартості капіталу за обраними варіантами.

3. Впроваджувати заходи щодо вирівнювання та оптимізації вихідного грошового потоку та зростання обсягу чистого грошового потоку. Особливо слід враховувати поділ грошових потоків за видами діяльності. При здійсненні управління грошовими потоками на

підприємстві важливим є розробка заходів стимулювання збільшення чистого грошового потоку від кожного з видів діяльності. До таких заходів належать, розширення асортименту продукції, продаж або здача в оренду необоротних активів, оптимізація джерел формування капіталу підприємства, залучення зовнішніх джерел короткострокового фінансування, реструктуризація дебіторської заборгованості в фінансовий інструмент, вживання інших заходів щодо стимулювання збуту власної продукції., оптимізації дивідендної політики, скорочення витрат на підприємстві., відстрочки платежів за зобов'язаннями, використання знижок постачальників., перегляд програм інвестицій тощо.

4. З'єднати стратегічне мислення з конкретним планом дій на плановий період., впроваджувати сучасні підходи формування й використання фінансових ресурсів. Саме таке поєднання дозволить підприємству досягти довгострокових позитивних результатів і мати стійке фінансове забезпечення.

Список використаної літератури

1. Недільська Л.В. Фінансові ресурси як економічна категорія / Л.В. Недільська // Вісн. ЖНАЕУ. − 2009. – № 2, т. 2. – С. 261-269
2. Захарова Н.Ю. Особливості формування фінансових ресурсів підприємств аграрного сектору економіки / Н.Ю. Захарова // Соціально-економічний розвиток аграрної сфери: інженерно-економічне забезпечення: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – Тернопіль: ФОП Паляниця В.А., 2018. - С. 165-167.
3. Олійник К. А. Фінансове забезпечення малих сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.04 / К. А. Олійник − Миколаїв, 2013. – 23 с.
4. Погожа Н.В. .Проблемні аспекти формування та використання фінансових ресурсів підприємства, в умовах рецесії України. / Н.В. Погожа // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. - №2, т.45.

Шевченко Наталія Володимирівна
к.е.н., доцент,
лаборант кафедри економіки та економічної безпеки
e-mail: shevchenkon09@gmail.com
Огірко Ольга Ігорівна
к.т.н., доцент,
доцент кафедри інформаційного та аналітичного забезпечення
діяльності правоохоронних органів
e-mail: ohirkoo@i.ua

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Сьогодні процес розвитку інноваційної економіки, інноваційних фінансових та господарських структур значною мірою забезпечується за рахунок постійного використання інтелектуального капіталу. Інтелектуальний капітал виступає одним із важливих компонентів оцінки капіталізації праці, підприємства та ступеня розвитку підприємства.

На теперішній час інтелектуальний капітал значніше ніж фінансовий (чи навіть активи підприємства) забезпечує стійку конкурентну перевагу сучасним підприємствам. Підприємство при цьому забезпечує постійне та інтенсивне навчання персоналу, залучення цінних (інтелектуальних) кадрів, що здатні принести користь.

Н. Маркова, визначала, що «під інтелектуалізацією людського капіталу розуміється процес поступового підвищення інтелектуального рівня людського капіталу на основі

синтезу інформації, загальних і професійних знань, умінь і навичок окремого індивіда, що відбувається задля забезпечення відповідності сучасним умовам господарювання та отримання соціально-економічного ефекту. Результатом процесу інтелектуалізації праці виступають створення, формування і нагромадження людського та інтелектуального капіталу, які визначають ефективність будь-якої діяльності» [1].

К. Свейбі має також цікавий підхід, він визначає інтелектуальний капітал як нематеріальні ресурси на основі моделі відомої як моніторинг нематеріальних активів створеною ним же. Він розрізняє три концепції інтелектуального капіталу: індивідуальні навички; внутрішні та зовнішні структурні одиниці компанії [2].

Більшість дослідників інтелектуального капіталу виділять три основні його складові, а саме: людський, організаційний (структурний), споживчий капітал.

Людський капітал являє собою частину інтелектуального капіталу, яка безпосередньо стосується людини. Перш за все, це: знання, навички, творчі здібності, ідеї, які відіграють значну роль у інноваційному процесі вдосконалення виробництва.

Організаційний капітал – це частина інтелектуального капіталу, який напряму впливає на організаційні можливості фірми, забезпечують організацію роботи на всіх рівнях діяльності підприємства (установи, організації). Організаційний капітал включає в себе:

- технологічне і системне управління;
- технічне і програмне забезпечення;
- петенти;
- бренди;
- культура організації.

І споживчий капітал який складається із стійких зав’язків між клієнтами (продавцями товарів та послуг) та споживачами. Суть цих зв'язків передається через відносини з споживачами, постачальниками, конкурентами, місцевими співтовариствами, а також через бренди, торгові марки, імідж організації. Сьогодні для малих та середніх підприємств відіграє найбільш важливу роль, оскільки забезпечує найбільший рівень прибутковості.

У зарубіжній та вітчизняній літературі немає загальновизнаного, універсального чи точного методу визначення вартості інтелектуального капіталу підприємства, що дає можливість підприємствам самостійно розробляти алгоритм розрахунку вартості інтелектуальних активів.

Так, для прикладу у зарубіжній економічній літературі використовують наступні методи (категорії) виміру інтелектуального капіталу:

1. Метод прямого виміру інтелектуального капіталу. В даний метод групують усі методи, які побудовані на оцінці в грошах окремих компонентів інтелектуального капіталу, а в кінці виводиться інтегральна оцінка інтелектуального капіталу підприємства (установи, організації);

2. Метод ринкової капіталізації. За яким розраховується різниця між ринковою капіталізацією компанії і власним капіталом акціонерів. Отримана величина розглядається як вартість її інтелектуального капіталу або нематеріальних активів підприємства. Така категорія показників характерна для публічних акціонерних товариств, які публічно розміщують власні акції на фондовому ринку та проводять активну інвестиційну діяльність.

3. Метод підрахунку балів. Підприємства формують різні компоненти інтелектуального капіталу і оцінюють шляхом підрахунку балів, що передбачають грошову оцінку. Дана категорія включає різні види груп балів, залежно від діяльності підприємства чи установи.

4. Метод віддачі на активи. Для цього розраховують відношення середнього доходу підприємства (установи, організації) до відрахування податків до матеріальних активів і порівняння з аналогічними показниками по галузі в цілому [2].

Варто зазначити, оцінка рівня інтелектуального капіталу підприємства (установи чи організації) є найскладнішою частиною в оцінки бізнесу, оскільки включає як багато компонентів, так і значну частину змінних показників. Ще одна проблема полягає у відсутності єдиного та універсального методу оцінки вартості інтелектуального капіталу, та невизначеністю універсальних складових елементів та структур.

У вітчизняній практиці підприємства оцінка інтелектуального капіталу проводить в край рідно і часто пов'язана з ринковою капіталізацією акціонерного товариства, проте враховує малий та середній бізнес (який не є публічними товариствами). Також, варто зазначити, що повна та всебічна оцінка інтелектуального капіталу позитивно впливає на конкурентоспроможність підприємства та зміцнює рівень його фінансової і економічної безпеки.

Список використаної літератури:

1. Маркова Н. С. Теоретико-методичні основи формування й розвитку інтелектуального капіталу. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. Харків. 2005. 20 с.
2. Jarugowa A. Rachunkowość i zarządzanie kapitałem intelektualnym. Gdańsk, ODDK/ J& Fijałkowska, 2002. 116 с.
3. Мацелюх Н.П., Максименко І.А. Історія економіки та економічної думки. Політична економія. Мікроекономіка. Макроекономіка. Київ : ЦУЛ, 2014. 382 с.
4. Капіталізація: проблеми розвитку кількісного виміру: Матеріали круглого столу 21 грудня 2006 року, м. Львів / відповідальний редактор М.А. Козоріз. Львів : ІРД НАНУ, 2007. 105 с.

Шумак Л.В.,
аспірантка кафедри економіка будівництва
Київського національного університету будівництва та архітектури, м. Київ, Україна
shumak-ljudmila@ukr.net

СУЧАСНІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПРОЕКТНИХ ПІДПРИЄМСТВ У БУДІВНИЦТВІ

Інвестиційна активність - найважливіша передумова економічного зростання. Ланцюжок світових фінансових криз за останні двадцять років сприяла зниженню інвестиційної активності. Змінити ситуацію може комплекс заходів державного регулювання підприємництва щодо стимулювання довгострокових інвестицій. Масштаби української економіки забезпечують стабільний попит на інвестиційні ресурси. Економічне зростання і стратегічна модернізація всіх секторів економіки вимагає значних інвестицій з приватних, державних джерел, із залученням інститутів розвитку і держбанків.

Функціонування проектних підприємств - складний процес. Для того, щоб проектне підприємство гармонійно існувало і розвивалося, необхідно грамотно комбінувати різні аспекти і методики управління, одним з яких і найбільш важливим є фінансове планування. Фінансове планування дає змогу визначити необхідний обсяг фінансових ресурсів, з метою їх подальшої координації на різні потреби проектного підприємства. В першу чергу - це процес зі складання цілої системи показників, які інформують про фінансовий стан підприємства. Більш того, завдяки плануванню, проектне підприємство отримує можливість розподілити пріоритети в напрямках витрачання своїх коштів, визначити обсяг витрачання цих коштів, збільшити доходи за рахунок більш ефективного і раціонального використання грошових коштів.

Проблеми економіки постсоціалістичних країн, в тому числі України, знайшли широке висвітлення в роботах зарубіжних і вітчизняних наукових колективів, провідних

економістів, політиків і практичних господарських керівників. До таких робіт слід віднести дослідження відомих зарубіжних вчених: Дж. Стігліца [1; 2], Дж. Гелбрейта [3], П. Друкера [4], Е. та ін., які відмітили особливості розвитку капіталістичного способу виробництва в кінці XX - початку XXI ст., називаючи цей етап «постекономічного», «постіндустріальним». Вони вказували на суттєві відхилення сучасного виробництва і суспільства, економічно розвинених країн від класичного капіталістичного виробництва епохи капіталізму і імперіалізму. В такому ж напрямку проводилися дослідження вітчизняних вчених 90-х років XX - початку XXI ст. - А. Чухно [5], В. Гейця [6], А. Амоши [7], Н. Кизима [8], очолюваних ними наукових шкіл і колективів [9-11].

Фінансове планування є основним чинником, що сприяє реалізації фінансової політики проектного підприємства, яка спрямована на максимізацію прибутку. Одним з головних інструментів у фінансовому плануванні є бюджетування. Технології бюджетування дозволяють встановити взаємозв'язок між фінансовою політикою проектного підприємства і короткостроковими завданнями окремих підрозділів. Бюджетування є не що інше, як процес розробки конкретизованих бюджетів. Бюджет проектного підприємства може складатися як для конкретних його підрозділів і структурних одиниць, а може приймати форму консолідованого бюджету, на рівні всього проектного підприємства. Для складання грамотного бюджету, щоб виключити завищення показників тих чи інших статей бюджету, необхідно визначити оптимальні структури бюджету, виділити відповідальних осіб за виконання бюджету, здійснити повноцінний контроль над виконанням бюджету.

Не всі українські проектні підприємства вважають за краще використовувати бюджетування для організації своєї діяльності, а ті, хто впровадив цей інструмент, поки не повністю усвідомили вигоду, отриману від вкладених коштів. У багатьох проектних підприємствах бюджетування дуже часто підмінюється поняттям планування, в той час як планування - невід'ємний інструмент бюджетування. Також слід відзначити й інші проблеми в цій сфері. Наприклад, при складанні бюджету автор розробки, відштовхуються від виробничих програм і лімітів попередніх періодів, хоча крім цих даних важливо проводити дослідження ринку, для виявлення його потреб. Дуже часто затверджений бюджет приймає статичну форму, стає своєрідною «прописну істину», відхилення від якої буде сприйнято зі скептицизмом. Таким чином, при змінах на ринку, зовнішніх впливах на проектне підприємство бюджет виявляється занадто нееластичним, його коригування не проводяться, а якщо і проводяться, то не частіше ніж один раз на рік. Крім цього, бюджет в українських проектних підприємствах перетворюється в «символічний» набір цифр, під вимоги керівництва або акціонерів. Подібний розрив бюджету від дійсності не враховує проблеми, що виникають в процесі діяльності підприємства і вимагає оперативного вирішення. Крім усього іншого, бюджетні дані часто стають непрозорими, нереальними, ті що виникли з повітря. Відсутній будь-який зв'язок з даними бухгалтерського обліку, а якщо присутній, то часто невірно інтерпретується. Які ж заходи необхідно застосувати для успішної діяльності системи бюджетування?

В першу чергу, перед впровадженням бюджетування, необхідно впорядкувати фінансову структуру проектного підприємства, розібратися в тому, хто і скільки заробляє і скільки витрачає, які бізнес-процеси працюють всередині підприємства, виділити центри прийняття рішень. По-друге, необхідно вибрати вірний принцип планування («зверху-вниз» або знизу-вгору ») і будувати бюджет відповідно за ключовими показниками діяльності проектного підприємства. По-третє, створити організаційне забезпечення, яке сприяло б виконанню бюджету. Чітка регламентація допоможе уникнути непорозумінь вимог до бюджету, помилок і неякісного контролю. Нарешті, важливо налагодити в проектному підприємстві систему автоматизованого бюджетування. Можливості, що надаються стандартними офісними програмами, не завжди допомагають швидко і коректного застосування потрібних формул зверстати бюджет. Впровадження нових технологій дозволить полегшити взаємодію підрозділів проектного підприємства в ході

бюджетного процесу, заощадити час на розрахунках і написанні команд в офісних програмах, дозволить ретельніше аналізувати отримані дані. Таким чином, бюджетування є ефективним інструментом фінансового планування. Незважаючи на складність даної економічної категорії, бюджетування дозволяє забезпечити проектному підприємству більш чіткі і вивірені алгоритми дій і діяти в умовах невизначеності більш впевнено.

Зменшення обсягів будівельних робіт протягом декількох останніх років закономірно загострило конкуренцію на будівельному ринку, негативно позначившись на рентабельності будівельної діяльності, фінансовій стійкості підприємств. В умовах кризової ситуації стоїть завдання відновлення та зміцнення рівня фінансової стійкості проектного підприємства у будівництві, що є основною передумовою його виживання в умовах ринкових відносин. На сьогоднішній день багато проектних підприємств України у сучасних умовах ринкової економіки описуються досить нестабільним і можна сказати кризовим фінансовим станом. Таке негативне положення в свою чергу досить погано відображається на стані економіки країни в цілому [12]. Вважається, що фінансовий стан проектного підприємства в будівництві – це рівень його забезпеченості відповідним обсягом фінансових ресурсів, необхідних для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного здійснення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями. У ринковій економіці фінансовий стан проектного підприємства по суті своїй відображає кінцеві результати його діяльності. Саме ці результати діяльності проектного підприємства цікавлять власників (акціонерів) підприємства, його ділових партнерів, податкових органів [13].

Стан проектно-будівельного ринку багатьох країн світу обумовлюється особливостями державного регулювання і підтримки його функціонування. Вирішені завдань з оцінки, прогнозування, управління економічною безпекою будівельних підприємств присвячені праці зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як Ареф'єва О.В., Барканов А.С., Молодід О.О., Рижакова Г.М., Федосова О.В., Федоренко В.Г. Серед робіт, що присвячені окремим питанням функціонування будівельних підприємств та забезпечення їх стійкого розвитку, можна виділити праці Гойка А.Ф., Ізмайлової К.В., Сорокіної Л.В., Міхельса В.О., Нікогосян Н.І., Ушацького С.А., Гриценко О.С. Лагутіна Г.В. Запєчної Ю.О..

В умовах переходу економіки України від спаду до поступового підйому, важливою метою будівельних підприємств є забезпечення стійкого та збалансованого розвитку. На даній стадії розвитку серед підприємств і організацій будівельного комплексу зустрічаються як успішно діючі, так і ті, що знаходяться у кризовому стані [14].

Фінансова стійкість дуже важлива для проектного підприємства в будівництві, особливо в умовах кризових явищ. Вона відображає такий стан фінансових ресурсів та майна підприємства, який гарантує йому платоспроможність. «Надлишкова» стійкість перешкоджає розвитку проектного підприємства, перевантажуючи його зайвими запасами та витратами, як і недосконала фінансова стійкість – це той фактор, який може призвести до нестачі засобів для розвитку підприємства, а також до нездатності підприємства здійснювати виплати по всім своїм зобов'язанням, а в найгіршому випадку – до банкрутства.

Отже українські проектні будівельні компанії, що мають бажання розвиватися, досягати конкурентних переваг, інтегруватися у європейський діловий простір, мають цілеспрямовано просувати свої стратегії корпоративної соціальної відповідальності у відповідь на різноманітні ризики соціального та економічного плану та виклики глобальних економічних криз.

Список використаної літератури

1. Стилиц Дж. Ревущие девяностые. Семена развала / пер. с англ. и примеч. Г. Г. Пирогова. Москва: Совр. экономика и право, 2005. – 424 с.

2. Стиглиц Дж. Глобализация и тревожные тенденции / пер. с англ. и примеч. Г. Г. Пирогова. Москва: Мысль, 2003. – 300 с.

3. Гелбрейт Дж. Новое индустриальное общество / пер. с англ. Москва: Экономика, 1969. – 673 с.

4. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. Москва: ИД «Вильямс», 2001. – 272 с.

5. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України. Київ: Логос, 2003. – 632 с.

6. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку. Київ: Ін-тут економіки та прогнозування НАН України, 2009. – 836 с.

7. Промышленная политика и управление развитием промышленности в условиях системных дисбалансов: концептуальные основы: моногр. / А. И. Амоша, В. П. Вишневский, Л. А. Збаразская и др. Донецк: ИЭП НАН Украины, 2013. – 180 с.

8. Кизим М.О. Промислова політика та кластеризація економіки України: моногр.. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2011. – 304 с.

9. Структурні зміни та економічний розвиток України: моногр. / В.М. Геєць, Л.В. Шинкарук, Т.І. Артьомова та ін. Київ: Ін-т екон. та прогнозування НАН України, 2011. 696с.

10. Дослідження та оптимізація економічних процесів: моногр. / В.Є. Хаустова, М.О. Кизим, О.В. Манойленко та ін. Харків: НТУ «ХПІ», 2014. – 537 с.

11. Ляшенко В.І., Котов Є.В. Україна XXI: неоіндустріальна держава або «крах проекту»?: моногр. Київ: ІЕП НАН України, Полтавський ун-тет економіки і торгівлі, 2015. – 196 с.

12. Білик М.Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2005. – №3. – 117-128 с.

13. Марцин В.С. Надійність, платоспроможність та фінансова стійкість – основні складові фінансового стану підприємства / В.С. Марцин // Економіка. Фінанси. Право. – 2008. – №7. – 26 – 28 с.

14. Закорко П.П., Гриценко О.С, Запечна Ю.О., Шевчук К.І. Алгорітм управління грошовими потоками підприємств будівельного комплексу. / П.П.Закорко та ін.. // Ефективна економика. – 2017. – №12.

Щебликіна В.М., студентка 3 курсу
спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»
Захарова Н.Ю., к.е.н., доцент
кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного
titovalerocka@gmail.com
nata-zakharova@ukr.net

ПОНЯТТЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ АГРАРНИХ РОЗПИСОК

Сільське господарство відіграє важливу роль в економіці України, що підтверджується значною часткою галузі у ВВП України, яка збільшилася до 10,2%. Сучасний розвиток сільськогосподарського виробництва України, в першу, чергу обумовлений вдалим географічним розміщенням, сприятливими природно-кліматичними умовами та наявністю значних обсягів чорнозему. У аграрному виробництві працює 2,94 млн. чол., що становить 18% всього зайнятого населення України. Кількість юридичних осіб, що працюють у сільському господарстві складає близько 68 тис. од. Частка аграрного сектору у обсязі основних засобів становить 4,4% [1].

На сьогоднішній день аграрний сектор економіки країни намагається подолати наслідки світової фінансової кризи. Середні та малі аграрії повинні постійно існувати в боротьбі за виживання в умовах конкуренції з монополістами. Результатом цього є порушення балансу розвитку аграрного сектору економіки, велика кількість соціальних проблем, які прямо пов'язані з занепадом українського села. Крім того, сезонність аграрного бізнесу робить його обмеженим в обігових коштах, резерв яких поповнюється за рахунок продажу продукції. Нестача фінансових ресурсів викликає необхідність застосування нових інструментів їх залучення в аграрну сферу України, серед яких слід виділити аграрні розписки.

Аграрні розписки є швидким і дієвим способом отримання грошей у ситуаціях, коли сільськогосподарське підприємство бажає у короткий строк отримати грошову суму для удобрення землі, посіву нового врожаю, закупівлі сировини або техніки. Це порівняно новий, але ефективний фінансовий інструмент, який здатен, в першу чергу, задовольнити потребу малих і середніх підприємств аграрного сектору в залученні «сезонних» грошей. Головними перевагами аграрних розписок є спрощена процедура оформлення документів та лояльні вимоги до застави.

Відповідно до Закону України «Про аграрні розписки» аграрна розписка – це товаророзпорядчий документ, що фіксує безумовне зобов'язання боржника, яке забезпечується заставою, здійснити поставку сільськогосподарської продукції або сплатити грошові кошти на визначених у ньому умовах [2].

Предметом застави за аграрною розпискою є майбутня сільськогосподарська продукція.

В Україні функціонує два види аграрних розписок: товарна та фінансова. У ст. 5 Закону України «Про аграрні розписки» зазначено, що фінансова аграрна розписка - це документ, який встановлює безумовне зобов'язання боржника сплатити грошову суму, розмір якої визначається за погодженою боржником і кредитором формулою з урахуванням цін на сільськогосподарську продукцію у визначеній кількості та якості [2].

Відповідно до ст. 3 того ж закону товарна аграрна розписка - це документ, що встановлює безумовне зобов'язання боржника за аграрною розпискою здійснити поставку узгодженої сільськогосподарської продукції, якість, кількість, місце та строк поставки якої визначені аграрною розпискою.

Аграрні розписки можуть видаватися особами, які мають право власності на земельну ділянку сільськогосподарського призначення або право користування такою земельною ділянкою на законних підставах для здійснення виробництва сільськогосподарської продукції. Якщо право власності на земельну ділянку належить двом і більше співвласникам або право користування належить двом і більше користувачам, аграрні розписки видаються ними спільно.

Кредитором за аграрною розпискою можуть бути:

- банки, фінансові установи;
- постачальники насіння, добрив;
- агротрейдери;
- виконавці робіт та послуг;
- постачальники сільськогосподарської техніки;
- інші учасники ринку.

Аграрні розписки почали працювати у 2015 році після затвердження Міністерством аграрної політики та продовольства України разом з Міністерством юстиції України наказу «Про запровадження пілотного проекту з відпрацювання технології введення в обіг аграрних розписок». Відразу після цього почав працювати Проект IFC «Аграрні розписки в Україні». Слід зазначити, що в історії використання аграрних розписок не зафіксовано жодного випадку дефолту. Всі операції, які оформлювались за допомогою даного інструменту, були завершені після отримання врожаю і виплати грошових коштів [3].

Механізм оформлення аграрної розписки та її використання доволі простий та складається з шести етапів: узгодження умов та заповнення бланків; нотаріальне посвідчення; передання розписки кредитору; надання грошей, товарів чи послуг з боку кредитора; відвантаження продукції; закриття аграрної розписки у нотаріуса.

Аграрні розписки – це зручний спосіб для залучення коштів в аграрний бізнес. Це додатковий інструмент кредитування, зручність якого полягає в тому, що зобов'язання, забезпечення та їх реєстрація розміщуються в одному документі, процедура стягнення спрощена у декілька разів порівняно з іншими інструментами, зобов'язання є безумовним, а застава оформлюється в повній мірі [4]. Крім того, прив'язка до однієї конкретної земельної ділянки робить весь процес більш прозорим.

Статистичні дані підтверджують доцільність використання аграрних розписок – станом на кінець липня 2020 року в Україні було оформлено майже 5 тисяч товаророзпорядчих документів [5]. Наразі у Верховній Раді зареєстровано законопроект, відповідно до якого пропонується визначити розписки неемісійними цінними паперами у документарній формі існування. Крім цього, пропонується забезпечити обіг аграрних розписок як на врегульованому фондовому, так і поза ним.

Якщо аграрна розписка буде визначена цінним папером, вона стане самостійним та вільним об'єктом обігу. З метою спрощення та здешевлення інструменту внесений законопроект скасовує вимогу на складання розписок у письмовій форм та необхідність їх посвідчення у нотаріуса. Загалом, такі зміни є цілком логічними та прогресивними, у перспективі це прискорить технічні процеси щодо оформлення таких документів.

Звісно, даний інструмент залучення додаткових ресурсів не може вирішити всі наявні у сфері сільського господарства проблеми, але це ще один великий крок до створення чесного аграрного ринку, на якому всі підприємства незалежно від їх розміру матимуть однаковий доступ до фінансових ресурсів. Інструмент залучення кредитних ресурсів поступово стає більш звичним для українців і буде розвиватись далі з метою покращення всебічного розвитку аграрної сфери.

Список використаної літератури

1. Zakharova Natalia. State and prospects of export development of agricultural sector of the economy of Ukraine. *Prospects for the development of modern science and practice. Abstracts of XVI international scientific and practical conference. Graz, Austria* 2020. Pp. 131-133. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://isg-konf.com.

2. «Про аграрні розписки» [Електронний ресурс] // Верховна Рада України; Закон від 11.08.2013 №50. – Режим доступу до ресурсу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5479-17

3. Аграрні розписки в Україні (питання та відповіді) [Електронний ресурс] // Міністерство аграрної політики – Режим доступу до ресурсу: http://minagro.gov.ua/system/files/Аграрні%20розписки%20в%20Україні%20Dпитання%20та%20відповіді).pdf

4. Стойко О. Я. Капіталізація аграрних підприємств за рахунок використання аграрних розписок. *Ефективна економіка.* 2018. № 4. С. 1-8.

5. Ведення аграрного бізнесу в Україні. Український клуб аграрного бізнесу [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://ucab.ua/

Юрченко І.М.
к.е.н. доц. кафедри фінансів суб'єктів господарювання Ясіновська І.Ф.
Львівський національний університет імені Івана Франка
ilonayu3@gmail.com

ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ *COVID-19* НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

На сьогодні не тільки Україна, а і весь світ зіткнулись із поширенням пандемії *COVID-19*, спалах якої почався ще у грудні 2019 року. Звісно всі зміни та обмеження, що були введені протягом останніх 22 місяців сильно вплинули на розвиток підприємств, бізнес середовища та економіку України в цілому.

Малий та середні бізнес є вагомою частиною діяльності держави, проте, коли масштабні компанії швидко пристосовуються до кризових явищ, вони не завжди мають змогу вчасно та вдало відреагувати. Не маючи фінансового резерву, який би допоміг утриматися на ринку при настанні фінансової кризи, вони зазнають фінансових збитків вже у перші 3 місяці.

Згідно з опитуванням Спілки українських підприємців (СУП), станом на квітень 2020 року

- 60 % власників бізнесу продовжують діяльність під час обмежень (великий і середній бізнес).
- 29 % — припинили роботу (переважно мікробізнес) і 51 % підприємств здатні протриматись на ринку лише один місяць.
- 25% — витримає 2—3 місяці роботи в умовах карантину і не збанкрутувати.
- 6 % повністю закрили бізнес (переважно мікро- і малий бізнес).
- 3 % стверджують, що зможуть працювати тривалий час впродовж карантину [1].

У випадку із COVID-19 великих збитків мале підприємництво України зазнало від самого запровадження карантину. Так, за даними Інституту економічних досліджень та політичних консультацій України у І-му кварталі 2020 року зважене значення індексу прибутковості продовжило зменшуватись та становить -0,37, що є найменшим показником починаючи з І-го кварталу 2009, тобто за останні 11 років, коли значення становило -0,42. (у IV-му кварталі 2019 року індекс становив -0,03).

Відсоток підприємців, для яких прибутковість у І-му кварталі 2020 збільшилась становить лише 3,2% (10,0% минулого кварталу). Для 52% нічого не змінилось (було 72,7%) та для 44,8% керівників підприємств прибутковість зменшилась (минулого кварталу показник становив 17,2%). Незважене значення індексу також істотно зменшилось та становить -0,42 (-0,07 у IV-му кварталі 2019 року).

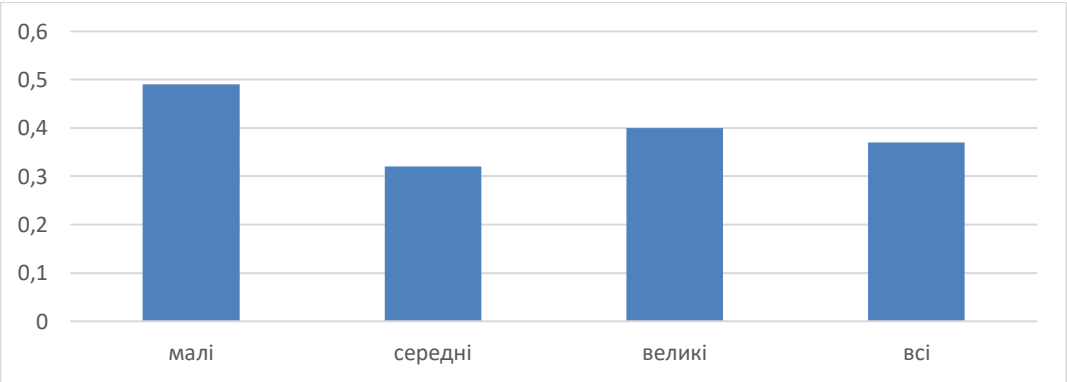


Рисунок 1 - Індекс фінансових результатів (прибутковості) підприємств у І кварталі 2020 року (порівняно з 2019 роком)

Джерело: [2]

При розподілі підприємств за розміром найвищим значення є для великих підприємств (501-1000 працівників) - -0,55 (0,08 минулого кварталу). А найменшим – для найбільших підприємств (1000+ працівників) - -0,21 (-0,06 у IV-му кварталі 2019 року).

У галузевому розрізі показники прибутковості також відрізняються. Найвищим є значення індексу для підприємств важкої промисловості та дорівнює нулю (-0,08 минулого кварталу). Для всіх інших галузей значення є від'ємним. І найгіршим показник є для підприємств легкої промисловості та становить -0,67 (-0,12 за попередній період) (рис.1).

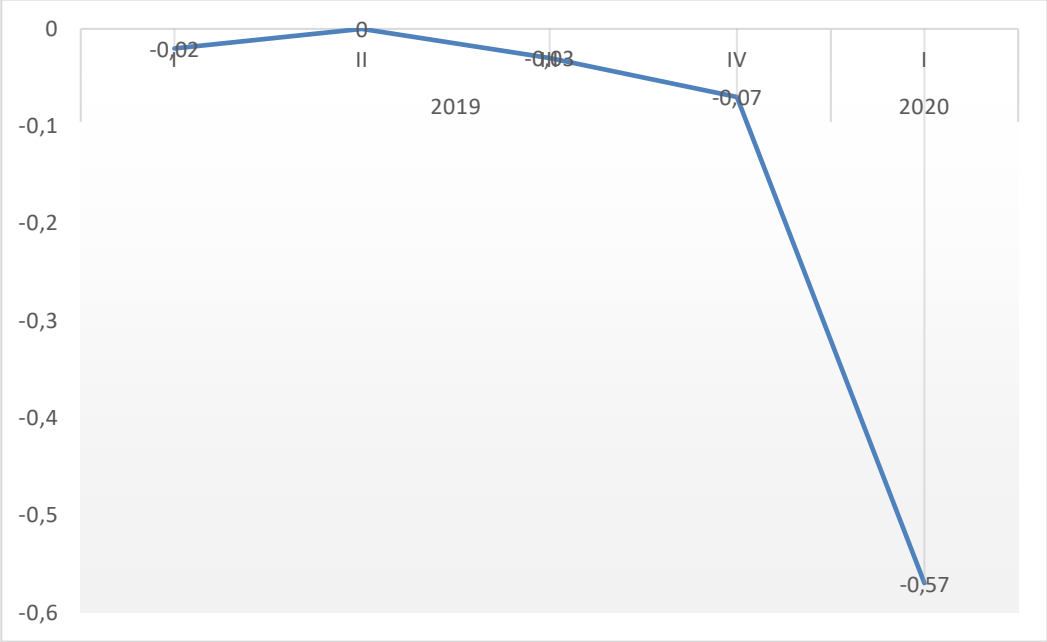


Рисунок 2 - Індекс ділового середовища у 2019-2020 рр.

Джерело: [2]

Також значення індексу поточного стану ділового середовища у травні 2020 року зменшилось на 50 в.п. та становить -0,57 (у лютому показник становив -0,07). Це є найменшим показником за останні 10 років спостережень (рис.2) [2].

Отже, проаналізувавши вищевказане, можна стверджувати, що зараз наша країна переживає досить складні часи:зменшення кількості насення, зростання тінізації економіки та рівня безробіття, погіршення криміногенної ситуації і єдине, що здатне втримати її економіку «на ногах» - це лояльність та підтримка з боку державної влади. Вона, окрім заходів, пов'язаних із поширенням *COVID-19, також повинна забезпечити хоча б частковий захист малому та середньому бізнесу від негативного впливу кризи.*

Наприклад, не економити на фонді оплати праці, а дати можливість роботодавцям утримати робочі місця та допомогти адаптуватись до дистанційного режиму роботи. Також компенсувати малим підприємцям частину витрат на орендну приміщення (орендні канікули). Запровадити пільги на оподаткування податком на прибуток найбільш постраждалі сфери економіки. Серед інших пропозицій до влади також можна вказати компенсації втрат роботодавцям і працівникам, державні кредити та держзамовлення

Список використаної літератури:

1. Коронавірус VS бізнес: половина підприємців протримається на карантині не більше місяця [Електронний ресурс] // Економічна Правда. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2020/04/2/658857/

2. Щоквартальна оцінка ділового клімату [Електронний ресурс] // Інститут Економічних досліджень та політичних консультацій. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: http://www.ier.com.ua/files//Regular_products/BTS/Industry/QES_ukr_01_2020.pdf.

А. Ю. Яковец, 3 курс
Научный руководитель – С. А. Данилкова, к. э. н., доцент,
Полесский государственный университет
alya.yakovecz@inbox.ru

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ ФОРМ И СИСТЕМ ОПЛАТЫ ТРУДА

Основным направлением в деятельности бухгалтерии каждого предприятия, как в Беларуси, так и за рубежом является учет заработной платы работников. Экономическая сущность понятия «заработная плата»исследована рядом ученых и приведена в таблице 1.

Таблица 1 - Экономическая сущность заработной платы в экономической литературе

Авторы	Содержание заработной платы
В.Т. Золотогоров [1]	совокупность выплат денежной или (и) натуральной форме, получаемых работником за определенный период времени (день, месяц, год)
А.Л. Жукова [2, с. 11]	применяется к лицам, работающим по найму и получающим за свой труд оплату в соответствии с заранее оговоренными условиями
Н. А. Волгин [3, с. 65]	основная часть фонда жизненных средств работников, распределяемых между ними в соответствии с количеством и качеством затраченного труда
В. В. Адамчук [4, с. 78]	представляет собой элемент дохода наемного работника, формы экономической реализации права собственности на принадлежащий ему ресурс труда. для работодателя, покупающего ресурс труда для использования его в качестве одного из факторов производства, заработная плата наемных работников является одним из элементов издержек производства
Трудовой кодекс Республики Беларусь [5]	вознаграждение за труд, которое наниматель обязан выплатить работнику за выполненную работу в зависимости от ее сложности, количества, качества, условий труда и квалификации работника с учетом фактически отработанного времени, а также за периоды, включаемые в рабочее время

Таким образом, проанализировав данные таблицы 1можно сделать вывод о том, что заработная плата – это доходы наемных работников предприятий, которые одновременно являются одним из элементов издержек производства и частью дохода предпринимателя. Они зависят от индивидуальных и коллективных результатов труда, а также от социально-экономических факторов, таких как уровень образования, квалификации и способностей, порядок и условия найма рабочей силы, форма собственности предприятия, вид применяемых социальных поддержек.

За рубежом работодатели самостоятельно устанавливают методы вознаграждения работников, используя при этом любые формы и системы оплаты труда. Зарубежные, как и отечественные работодатели используют две формы оплаты труда: сдельная и повременная. При сдельной форме оплаты труда выплаты зависят от количества и качества произведенной продукции, а при повременной форме оплаты труда от отработанного времени и тарифной ставки. Выбор формы оплаты труда зависит от специфики работ в конкретной организации. На производствах с использованием ручного и машинно-ручного труда чаще всего применяется сдельная форма, а повременная форма оплаты труда применяется с использованием машинного и автоматизированного труда. Каждая из

рассмотренных форм имеет свои преимущества и недостатки как для работодателя, так и для работника, которые приведены в таблице 2.

Таблица 2 - Преимущества и недостатки форм оплаты труда для работодателя и работника

Формы оплаты труда	Преимущества		Недостатки	
	для работодателя	для работника	для работодателя	для работника
Повременная	облегчается задача контроля и укрепления связи оплаты труда с её производительностью	стабильная модель получения заработка	необходимо контролировать качество выпускаемой продукции	возникает проблема соблюдения технологических режимов и требований техники безопасности
	небольшой уровень текучести кадров	работник сам может определить цену своей рабочей силы	контроль за объемом выпуска увеличивает издержки	проблема несправедливой оплаты труда
Сдельная	снижение издержек контроля за работником	возможность увеличить свой заработок путем выполнения большего объема работ	проблемы с правильным использованием техники	наличие колебаний в заработке
	работник заинтересован в увеличении выработки		снижается качество продукции	увеличивается вероятность нарушения техники безопасности

Таким образом, сдельная оплата труда применяется там, где человек трудится самостоятельно и производит однородную продукцию, а также там, где необходимо стимулировать рабочих в дальнейшем увеличении объемов выпуска. Повременная оплата используется в условиях, когда работник не может повлиять на рост выработки при регламентированных технологических процессах, принудительном режиме работы. Часто применяется комбинирование повременной и сдельной форма оплаты труда. Преимуществом данной системы является то, что гарантируется повременный заработок даже при невыполнении норм, хотя и устанавливается ее нижняя граница.

При формировании заработной платы руководителей в зарубежных организациях подход практически не отличается: обращают внимание на личные качества, профессионально-квалификационный уровень, умение быстро решать производственно-технические вопросы, инициативность и настойчивость в принятии решений.

Необходимо отметить, что в развитых странах прослеживается сочетание двух тенденций в формировании заработной платы: с одной стороны, схожие методы и показатели установления заработной платы на основе самостоятельности работодателей, а, с другой стороны, – национальные характеристики.

Автор считает, что необходимо обратить внимание на системы оплаты труда таких стран, как США, Франция, Германия и Япония. Характеристика систем оплаты труда данных стран представлены в таблице 2.

Таблица 3 — Характеристики зарубежных систем оплаты труда

Страны	Цель системы	Характеристика систем оплаты труда
Германия	Качество продукции	• заводские тарифные системы на основе отраслевых; • единые тарифные сетки на базе должностных месячных окладов; • интегральная оценка трудового вклада работников; • ответственность за организацию работы, за ее качество, за функционирование оборудования
Франция	Качество работы, мобилизация, инициатива	• индивидуализация оплаты труда; • балльная оценка труда работника по многим показателям; • высокая роль дополнительного вознаграждения
США	Стимулирование предпринимательской активности	• сочетание сдельной и повременной формы; • дополнительная оплата труда (премии в зависимости от прибыли, компенсационные выплаты при выходе на пенсию, доплаты за повышение квалификации и стаж работы, продажу работникам акций компаний, премирование к праздникам, 13-я зарплата); • система двойных ставок; • распространение грейдинговых систем
Япония	Результативность, мастерство, стаж	• системы против текучести кадров

Автор считает, что механизм оплаты труда зарубежных стран аналогичен механизму Республики Беларусь. Он основывается на применении схемы стимулирования, позволяющих в большей степени учитывать результативность труда каждого работника, в том числе использование при определении должностных окладов и при премировании работников, которые позволяют повысить мотивацию сотрудников, стимулировать их на достижение поставленных целей и выполнение задач, а также оптимизировать расходы по оплате труда.

Зарубежные работодатели помимо традиционных форм и систем оплаты труда используют индивидуализацию заработной платы. Данные системы делают взаимозависимыми размер заработной платы конкретного работника и оценку его заслуг. Индивидуализации заработной платы учитывает как индивидуальные результаты труда, так и личные деловые качества, включая квалификацию, ответственность, творческую инициативу, скорость, точность и качество работы.

Таким образом, предприятия и организации нашей страны не ограничены в применении различных форм и систем оплаты труда. Это способствует формированию у персонала заинтересованности в повышении своего квалификационного и профессионального уровня, в улучшении результатов своего труда, а также деятельности всего коллектива в целом. Навыки зарубежных стран можно использовать и на отечественных предприятиях, учитывая при этом национальные особенности, что будет способствовать появлению и развитию новых форм и систем оплаты труда.

Список использованной литературы:

1. Заработная плата [Электронный ресурс]. // Словарь экономических терминов – Режим доступа: https://vslovar.org.ru/jur/17982.html. – Дата доступа: 28.10.2020.
2. Жуков А. Л. Регулирование и организация оплаты труда : учеб. пособие /. А. Л. Жуков. — м. : мик, 2002. — 335 с.
3. Волгин Н. А. Оплата труда: производство, социальная сфера, государственная служба (анализ, проблемы, решения) / Н. А. Волгин. — М.: Экзамен, 2003. — 224 с.
4. Экономика труда: учеб. / В. В. Адамчук, Ю. П. Кокин, Р. А. Яковлев; под ред. В.В. Адамчука. — М.: Финстатинформ, 1999. — 151 с.
5. Заработная плата [Электронный ресурс]. // Трудовой кодекс Республики Беларусь – Режим доступа: https://kodeksy-by.com/trudovoj_kodeks_rb/57.htm. – Дата доступа: 28.10.2020.

Клименко Костянтин, аспірант
ІФНТУНГ, м.Івано-Франківськ

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЧИ НЕОІНДУСТРІАЛЬНА МОДЕРНІЗАЦІЯ?

Під час розвитку «зеленої» економіки особливої уваги набувають проблеми вичерпності природних ресурсів та необхідності їх раціонального використання. Тому наукові ідеї, інновації та новітні технологічні зрушення дістають ще більшу актуальність та затребуваність. Поєднання концепції «зеленої» економіки і технологічного відновлення дозволить суттєво впливати на соціальні, фінансові, енергетичні та інші проблеми комплексно та досягати ефективних результатів. Однак такі зрушення потребують активного інноваційного розвитку, особливо виробничих, технологічних підприємств.

Інноваційний розвиток підприємств є невід'ємною складовою його високої конкурентоздатності та успіху на ринку, тому дана проблематика постійно присутня в дослідженнях науковців, як в Україні, так і в світі. В табл. 1 наведено короткі визначення, подані в працях українських вчених, щодо сутності поняття «розвиток».

Таблиця 1

Поняття «розвиток» в працях українських вчених

Автор	Сутність поняття «розвиток»
Мочерний С.	Спрямовані та закономірні зміни матеріальних та нематеріальних об'єктів, які мають незворотний характер, внаслідок чого відбувається перехід від менш розвинених форм таких об'єктів до більш розвинених
Павленко І.	Глибокі якісні зміни у системі суспільного виробництва, які є умовою надійного , гарантованого забезпечення високих темпів економічного зростання
Коротков Е.	Сукупність змін, що ведуть до появи нової якості і зміцнюють життєстійкість системи, її здатність чинити опір руйнівним впливам зовнішнього середовища
Зянько В.	Незворотний процес зростання різноманітності й ефективності виробництва, ускладнення форм економічного устрою внаслідок змін технологій, появи нових товарів, трансформації організаційних та інституційних форм наукової діяльності
Райко Д.	Спрямований процес зміни якісного стану об'єкта, який супроводжується перетворенням його внутрішніх та зовнішніх зв'язків, забезпечує єдність досягнення стійкості та адаптивності системи об'єкта відповідно до вимог зовнішнього середовища й таким чином забезпечує її життєстійкість максимально довгий період часу

Як бачимо, всі визначення пов»язані зі змінами (технології, товарів, послуг тощо), однак зі змінами пов»язане і неоіндустріальна модернізація підприємств. Наведемо трактування і цього поняття.

Таблиця 2

Поняття «неоіндустріальна модернізація» в працях українських вчених

Автор	**Сутність поняття «неоіндустріальна модернізація»**
Гавкалова Н. Л.	перетворення інформаційного сектору економіки до інформаційноіндустріального з акцентом на модернізацію управління
Прушківська Е. В.	…явище, що сприяє новому розвитку продуктивних сил на основі високотехнологічних та науково містких процесів виробництва, підґрунтям для якого є нове інституціональне середовище»
Штангрет А. М.	орієнтована на удосконалення технологічних процесів в умовах національних товаровиробників, підґрунтям для чого повинно стати формування державно сприятливих умов для залучення інвестицій та більш ефективного використання наявного потенціалу.

Тому виникає логічне питання: як корелюються між собою інноваційний розвиток та неоіндустріальна модернізація підприємств. Обидва потребують інноваційного підходу до бізнес-моделювання, що на думку В. Прохорової, «вимагає розробки не тільки нових методів моделювання і аналізу, але і формального апарату, який повинен дозволяти адекватно описувати як статику і динаміку функціонування - окремих бізнес-моделювання, так і діяльність всього підприємства в цілому» .

Вважаємо, що поняття інноваційного розвитку і неоіндустріальної модернізації в частині технологічного відтворення і оновлення є тотожними, що в наступних наших працях буде доведено

Список використаної літератури

1. Прушківська Е.В. Неоіндустрілізація як процес оновлення вторинного сектору економіки в період економічної нестабільності. Теоретичні та прикладні питання економіки. 2013. Вип. 28. Т. 1. С. 191-197.

2. Ляшенко В. І., Котов Є. В. Україна XXI: неоіндустріальна держава або “крах проекту”? : монографія. Полтава : Полтавський ун-т економіки і торгівлі, 2015. 196 с.

3. Штангрет А. М. Ніконенко У. М. Управління безпекою розвитку підприємств високотехнологічного сектору економіки в умовах неоіндустріальної модернізації. Адаптивне управління підприємствами в умовах неотехнологічного відтворення: Монографія. За редакцією Ареф’євої О.В. К.: ФОП Маслаков, 2020. 260 стор, С. 44-46

4. Прохорова В.В. Коваленко Д.В. Інноваційне бізнес-моделювання підприємств: стратегічні детермінанти Адаптивне управління підприємствами в умовах неотехнологічного відтворення: Монографія. За редакцією Ареф’євої О.В. К.: ФОП Маслаков, 2020. 260 стор, С. 27

Шелест Т.М.,
асистент кафедри технологій управління,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка
tns.univ@gmail.com

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ З МЕТОЮ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Динаміка розвитку світової економіки та рівень добробуту людини характеризується переважаючим постіндустріальним характером виробництва, який відрізняється від попередніх етапів розвитку здатністю ефективно використовувати нематеріальні активи у виробництві матеріальних благ. Основними факторами успіху, що підвищують конкурентоспроможність вітчизняних підприємств в мінливих умовах господарювання, є масштаб використання інноваційно-креативних знань персоналу, з урахуванням темпів впровадження передових технологій та методів управління.

В даний час існує велика невизначеність у впровадженні інновацій, пов'язаних з необхідністю виявлення методів та механізмів впливу на інноваційний розвиток вітчизняних підприємств. Це пояснюється наявністю багатьох факторів, які впливають на інноваційний розвиток вітчизняних підприємств (рис. 1).

Тому ефективне управління кадровим потенціалом з метою інноваційного розвитку вітчизняних підприємств у турбулентному соціально-економічному середовищі є актуальним та складним завданням.

Значне підвищення продуктивності праці в галузі матеріального виробництва в країнах з розвиненою ринковою економікою значною мірою зумовлене не природними ресурсами, а кадровим потенціалом та появою інноваційних форм організації виробництва, що відповідають потребам сучасного інформаційно-цифрового суспільства.

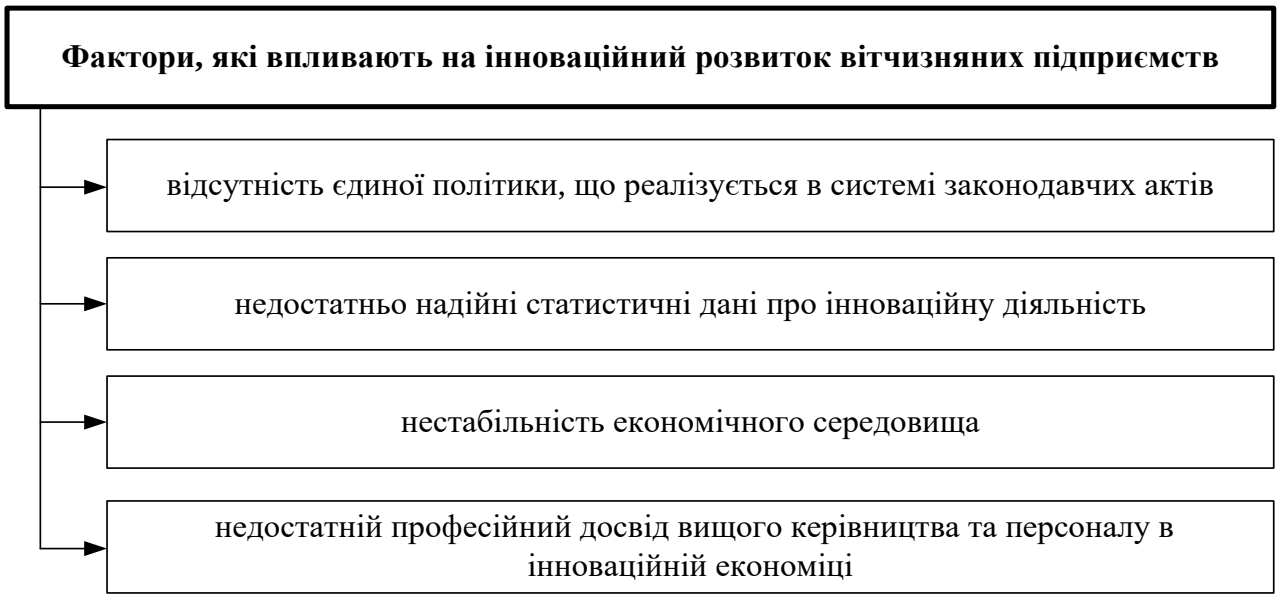


Рис. 1. Фактори, які впливають на інноваційний розвиток вітчизняних підприємств

Як показує досвід, лише інноваційний шлях розвитку підприємств забезпечує їх довгостроковий соціально-економічний успіх. Очевидно, що для вітчизняних підприємств немає іншої альтернативи, крім створення умов для інтенсивного розвитку їх інноваційної діяльності. У цьому випадку відродження наукомістких галузей, стрімкий розвиток

технічних та технологічних інновацій, а також створення конкурентних переваг повинні стати стратегічною метою розвитку вітчизняних підприємств [1,2].

Перехід вітчизняних підприємств на інноваційний шлях розвитку в умовах зростаючої сировинної спеціалізації передбачає кардинальні зміни, перегляд, розробку та реалізацію стратегії розвитку вітчизняних підприємств. Необхідно створити інфраструктуру, орієнтовану на розробку та впровадження інновацій, та прийняти і впровадити правові акти, що стосуються інноваційного розвитку вітчизняних підприємств. Переорієнтація вітчизняних підприємств на інноваційну модель розвитку повинна відбуватися еволюційно за рахунок трансформації всього соціально-економічного середовища.

Останні роки спостерігається помітна тенденція до збільшення інноваційної активності промислових підприємств хоча її показники все ще залишаються на низькому рівні. Але успіх цих змін визначається готовністю персоналу промислових підприємств продукувати та впроваджувати інновацій, тому людський фактор та ступінь його використання слід вважати ключовою умовою в реалізації корпоративної стратегії інноваційного розвитку вітчизняних підприємств. Вирішити це завдання можна лише шляхом створення умов для залучення інтелектуально-креативних кадрів та підвищення готовності до участі в інноваційних процесах.

Інноваційний розвиток визнаний пріоритетом у всьому світі. Але сама суть інновації характеризується непередбачуваністю, багатоваріантністю та об’єктивними факторами, що заважають їх здійсненню. Інноваційний розвиток вітчизняних підприємств із активним залученням кадрового потенціалу дуже складний процес, що вимагає розробки теоретичних та методологічних положень, пов’язаних з виявленням закономірностей взаємодії між підсистемами, шляхом корекції інноваційних змін.

Отже, система управління кадровим потенціалом безпосередньо впливає на успіх і ефективність інноваційного розвитку підприємства в цілому. Тому сьогодні багато великих та успішних підприємств постійно впроваджують ефективні технології та інструменти управління кадровим потенціалом, розуміючи, що незначна затримка інноваційного розвитку призведе до великих втрат найближчим часом.

Список використаної літератури

1. Прохорова В. В., Чобіток В. І. Потенціал підприємства: формування і оцінка: Навчальний посібник. – Харків: НТМТ. – 2013. – 212 с.

2. Чобіток В. І., Волощенко А. В. Формування системи управління персоналом на промислових підприємствах: теоретичний аспект. Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2015. - № 50. - С. 313–318.

Шкуренко О.В., к.е.н., доц.
доцент кафедри бізнес-логістики
та транспортних технологій
Державний університет інфраструктури та технологій
dondyy@ukr.net

КОНВЕРГЕНЦІЯ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В УМОВАХ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ

Функціонування та розвиток інноваційних суб’єктів підприємництва, що залучені до інноваційного співробітництва в умовах циркулярної економіки характеризується компліментарністю, субституцією, конвергентністю, наявністю специфічних властивостей його функціонування та характерної взаємодії суб’єктів.

Однією із найважливіших проблем національної економіки в аспекті сучасного розвитку інноваційного співробітництва є конвергенція, що передбачає стирання міждисциплінарних меж та економічне зближення двох або кількох суб'єктів підприємництва різних ієрархічних рівнів через посилення промислової співпраці та взаємозалежності, руху ресурсів. Конвергенція являє собою не тільки взаємний вплив, але й взаємне проникнення технологій при випуску інноваційного продукту суб'єктами підприємництва, що залучені до інноваційного співробітництва, коли границі між окремими технологіями стираються, а цікаві й неочікувані нові результати з'являються саме в рамках міждисциплінарного підходу на перетині наук, що призводить до модернізації економічної моделі.

Загальний процес розвитку креативності, інноватики та соціального прогресу призводять до конвергенції в розвитку інноваційного співробітництва в умовах циркулярної економіки, що базується на принципах, представлених на рис.1.

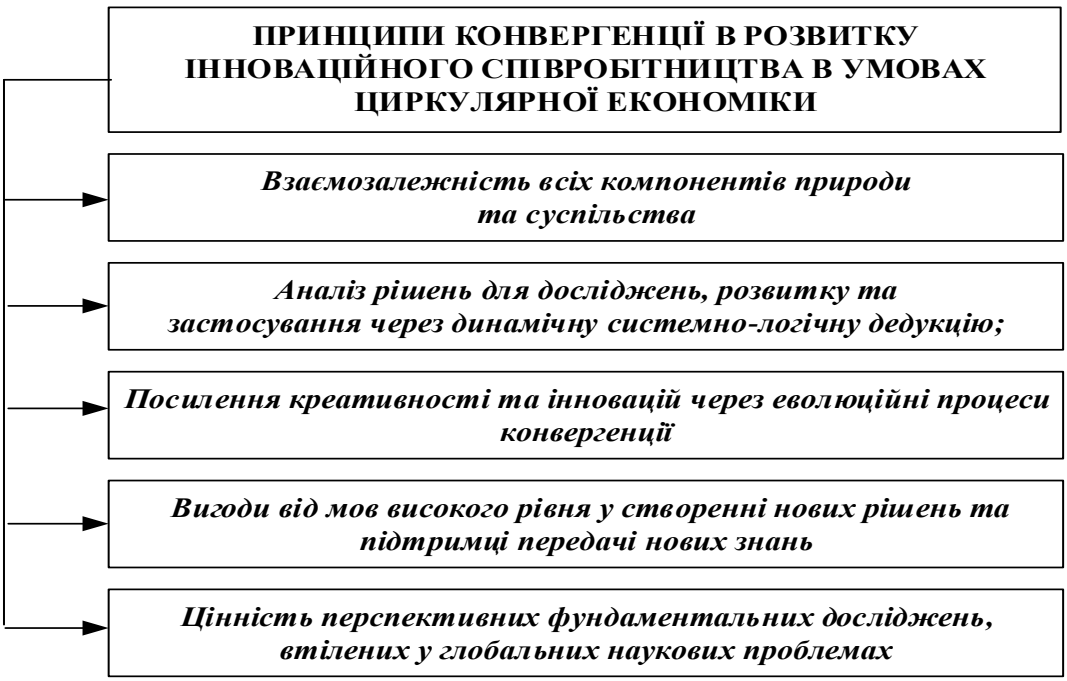


Рис. 1. Принципи конвергенції в розвитку інноваційного співробітництва в умовах циркулярної економіки

НБИК-конвергенція (NBIC-конвергенція) являє собою гіпотетичне ядро 6-го технологічного укладу, що засновано на об'єднанні і синергетичному посилення досягнень нано-, біо-, інформаційних та когнітивних технологій. Результатом НБИК-конвергенції буде повне злиття цих технологій в єдину науково-технологічну область знання [1].

З розвитком конвергенції NBIC-технологій уперше в історії людства спостерігається паралельне прискорення розвитку декількох науково-технічних напрямів, що безпосередньо впливають на розвиток інноваційного співробітництва в умовах нової моделі циркулярної економіки.

Конвергентність в розвитку інноваційного співробітництва передбачає дотримання принципу трансдисциплінарності синкретизму, у рамках якого соціальна реальність розглядається як цілісна впорядкована система, що має емерджентний характер. У такому разі конвергенція породжує цілісну систему знань, яка синкретично узагальнює на метатеоретичному рівні наукові результати, отримані у процесі різних дисциплінарних і міждисциплінарних дослідницьких практик, пов'язаних із вивченням цих сегментів [2].

Нові імпульси та нову якість отримує економічна конвергенція розвитку інноваційного співробітництва, що забезпечує посилення конкурентного потенціалу країни й підвищення добробуту. Ступінь конвергенції визначається бета та сігма-конвергенціями, що ґрунтуються на моделях економічного зростання: традиційна та модифікована неокласична модель Р. Солоу; модель ендогенного економічного зростання П. Ромера.

Конвергенція пов'язана з таким явищем як синергія, що проявляється у вигляді сумарного ефекту, а саме при взаємодії двох або більше факторів їхня дія суттєво переважає ефект кожного окремого компонента у вигляді простої їхньої суми [3].

Отримання синергетичного ефекту в системі управління логістичним забезпеченням розвитку інноваційного співробітництва в умовах циркулярної економіки можливе через краще узгодження цілей, оптимізацію організаційної структури, освоєння нових методів планування та впровадження інноваційних методів управління.

Результатом синергетичного ефекту є формування гармонійної, адаптивної, інтегрованої, стратегічно орієнтованої системи, що побудована (функціонує) у взаємному проникненні та заміщенні.

Отже, конвергенція знань, технологій та суспільства являє собою симбіоз різних, інтегрованих одна в одну сфер людської діяльності, які взаємодіють для підвищення добробуту населення та задоволення його потреб, що постійно змінюються і зростають. Конвергентність розвитку інноваційного співробітництва в умовах циркулярно економіки має потужний вплив на соціально-економічні показники національної економіки, що дозволить розробити напрями державної політики підтримки циркулярної економіки на засадах реверсивної логістики в ракурсі стійкого функціонування національної соціально-економічної системи.

Список використаної літератури

1. Schummer J. From Nano-Convergence to NBIC-Convergence:"The best way to predict the future is to create it" // Governing Future Technologies. Springer Netherlands, 2009. P. 57-71.
2. Лубский А.В. Междисциплинарные научные исследования: когнитивная «мода» или социальный «вызов». Социологические исследования. 2015. № 10. С. 3–11.
3. Вікіпедія: URL:https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B8%D0%BD%D0%B5%D1%80%D0%B3%D1%96%D1%8F.

Щуров І. В.
ДТЕК «Нафтогаз»

ЕНЕРГЕТИЧНА БЕЗПЕКА ЯК ЕЛЕМЕНТ ВНУТРІШНЬОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Безпека є важливою цінністю в кожній країні та пріоритетною ціллю її розвитку. Надзвичайно важливим заходом для досягнення цієї мети є впровадження елементів енергетичної безпеки в систему внутрішньої безпеки держави. Доступ до енергії є основою функціонування, як окремої людини, так і всієї економіки.

Фундаментальними аспектами безпеки є: відсутність загрози та відчуття певності (об'єктивної та суб'єктивної). Про безпеку говорять тоді, коли «реальна загроза (об'єктивний фактор) і її зміст (суб'єктивний фактор) не виникають одночасно.

У загальному розумінні суспільства безпека включає задоволення потреб: існування, виживання, визначеності, стабільності, цілісності, ідентичності, незалежності, захисту рівня та якості життя. Безпека, будучи першочерговою потребою людини і соціальних груп, є водночас основною потребою держав і міжнародних систем: її відсутність викликає тривогу і відчуття загрози.

Аналізуючи поняття безпеки в цілому, слід зосередити увагу на його родовому характері, який визначається окремими сторонами життєдіяльності людини. Ця

класифікація може здійснюватися за суб’єктивним, об’єктивним або суб’єктно-об’єктивним критерієм. Безпека з точки зору предмета стосуватиметься певної групи людей чи країн, що передбачає виокремлення національної, міжнародної безпеки або безпеки громадян. Проте за змістом можна виділити наступні види безпеки: біологічну, екологічну, економічну, енергетичну, епідеміологічну, гуманітарну, ідеологічну, культурну, військову, політичну, соціальну, суспільну.

Енергетична безпека іноді визнається складовою економічної безпеки, яка пов’язана із загрозами добробуту держави. Це включає: надійність постачання сировини, фінансово-кредитне забезпечення, технічну та промислову безпеку, доступ до ринків. Через свою багатоаспектність енергетичну безпеку слід розглядати як окрему сферу безпеки держави. Її можна визначити як здатність даної країни функціонувати без збоїв, пов’язаних із фізичною доступністю запасів енергетичних ресурсів, які задовольняють попит країни за певною ціною на дану сировину. Енергетична безпека — це такий стан економіки, який дає змогу задовольняти поточні та майбутні потреби споживачів у паливі та енергії технічно та економічно обґрунтованим способом при збереженні вимог щодо охорони навколишнього середовища. Енергетична безпека впливає майже на кожен елемент належного функціонування держави, оскільки енергетичні ресурси впливають на здатність державних органів діяти в політичній, економічній, соціальній та екологічній сферах.

У «Зеленій книзі. Європейська стратегія сталої, конкурентоспроможної та безпечної енергетики» зазначено, що енергетична безпека — це «безперебійна фізична доступність енергетичних продуктів на ринку за доступною ціною для всіх споживачів, повага до довкілля та забезпечення сталого розвитку» [1]. Вона визначає термінові потреби в інвестиціях для задоволення енергетичних потреб і заміни застарілої інфраструктури. Міжнародне енергетичне агентство розглядає енергетичну безпеку як «безперебійну фізичну доступність поставок за доступною ціною, яка використовується в гармонії з навколишнім середовищем». У Центрі стратегічних і міжнародних досліджень стверджують, що «енергетична безпека — це постійна здатність держави підтримувати своє функціонування без серйозних збоїв» [2].

З погляду енергетичної безпеки можна виділити кілька її складових, основними з яких є: 1) політична безпека, яка виражається в забезпеченні держави доступу до основних джерел енергії, а також у забезпеченні належної та безперебійної роботи пристроїв енергоадаптації; 2) технічна безпека, яка пов’язана з технічною інфраструктурою, яка підтримується в належному технічному стані та експлуатується таким чином, щоб забезпечити її належне функціонування; 3) технологічна безпека, що пов’язана із забезпеченням відповідних стандартів щодо якості енергії, що постачається, діями держав, спрямованими на використання все нових і нових технологій та джерел, з яких можна отримати енергію, проведенням наукових досліджень, підвищенням рівня компетентності персоналу в системі енергетики.

Найважливішими інструментами забезпечення належного рівня енергетичної безпеки є: членство в міжнародних організаціях; диверсифікація джерел енергопостачання; обмеження доступу інших суб'єктів до внутрішнього енергетичного ринку; ратифікація міжнародних угод, які передбачають правила функціонування транснаціональної енергетичної системи; розвиток відповідної технічної інфраструктури, необхідної для належного функціонування систем передачі та виробництва; створення належного нагляду за енергетичним ринком; створення запасів енергетичних ресурсів; підтримання належної структури власності енергетичних компаній; укладання довгострокових договорів на постачання енергоресурсів.

З урахуванням факторів прямого моделювання рівня енергетичної безпеки тут слід зазначити: потужності розподілу та передачі з точки зору сировинної та енергетичної інфраструктури; рівень стабільності політичної та економічної системи; рівень покладів (ресурсів) енергетичної сировини; рівень, пов'язаний з видобутком енергетичних ресурсів; рівень, пов'язаний з виробництвом енергії; рівень, пов'язаний зі ступенем потужності,

доступною для електростанції; різноманітність поставок сировини та енергії за основними напрямками та їх джерелами; систему транспортування сировини; систему, що дозволяє стандартизувати роботу в енергетичному секторі; систему, що дозволяє реалізувати складський процес; коливання у сфері стабільності міжнародної обстановки.

В останні роки особливе місце в цьому плані займає диверсифікація джерел енергоресурсів. Диверсифікація – це концепція, яка використовується як в економічній, так і в енергетичній сферах. Диверсифікація, як елемент енергетичної безпеки, призводить до диверсифікації джерел енергії, шляхів транспортування енергії та незалежності від монополістичних постачальників і посередників. Це дозволяє країнам стати незалежними від одного постачальника, якого часто підтримує певна інша країна. Але диверсифікація — не єдиний засіб підтримки високого рівня безпеки. Необхідно використовувати також такі дії, як: діяльність у сфері збільшення частки відновлюваних джерел енергії в енергетичному балансі країн; мінімізація витрат; захист конкуренції та усунення ризику монополізації енергетичного ринку; оптимальне та ефективне використання енергії; здійснення спільних інвестицій в енергетичний сектор; розробку нових технологій у сфері перетворення енергії; впровадження нових технологічних процесів; підвищення ефективності роботи передавальних і виробничих пристроїв; укладання угод між країнами (включаючи визначення правил фінансування та зборів); зниження потреби в енергії; підвищення ступеня стійкості інфраструктури та пристроїв передачі до загроз і катастроф.

Зараз енергетична безпека, окрім конкурентоспроможності та захисту навколишнього середовища, є одним із трьох пріоритетів енергетичної політики Європейського Союзу. Правильно проведена політика енергетичної безпеки окремих країн допускає їхню автономію та незалежність, що впливає на традиційно зрозумілу внутрішню безпеку. Задоволення потреб громадян гарантує їхнє задоволення, а не ініціювання протестів чи революцій.

Енергобезпечна держава розвивається гармонійно і їй не загрожує внутрішній параліч через дефіцит енергоресурсів. Енергетична безпека позитивно впливає на інші сфери суб’єктної безпеки, утворюючи систему взаємопов’язаних судин, які цілісно зумовлюють безпеку даної держави.

Список використаних джерел

1. Green Paper - A European Strategy for Sustainable, Competitive and Secure Energy. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A52006DC0105

2. Bezpieczeństwo energetyczne na obszarze Unii Europejskiej. URL: https://www.nowastrategia.org.pl/bezpieczenstwo-energetyczne-ue/

Зайцева Анна Сергіївна
кандидат економічних наук, доцент,
ХНУ ім. Каразіна

БЛІЦ-МАСШТАБУВАННЯ ЯК СТРАТЕГІЯ АКТИВІЗАЦІЇ ТА УПРАВЛІННЯ НАДЗВИЧАЙНО ШВИДКИМ ЗРОСТАННЯМ ПІДПРИЄМСТВ

Зважаючи на широкий спектр галузей промисловості, важливо враховувати, що успіх може бути визначений різним чином залежно від контексту та цілей підприємств. Незважаючи на успіхи, пов'язані з бліц-масштабуванням, існують ризики, такі як недоліки управління ростом та конкуренція. Залежно від галузі та регіону, результати можуть відрізнятися. Однак при правильному впровадженні ця стратегія може забезпечити величезний успіх для підприємств у різних галузях промисловості.

Важливо враховувати, що стратегія бліц-масштабування вимагає не тільки швидкого зростання, але й ефективного управління ресурсами, технічними процесами та забезпеченням якості. Приклади успішних проектів відзначаються не лише швидкістю введення на ринок, але й здатністю пристосовуватися до змін, забезпечуючи стабільний розвиток у майбутньому (рис.1).

Деякі галузі можуть виявити велику вигоду від бліц-масштабування завдяки революційним інноваціям та стрімкому наростанню клієнтської бази. Проте існують випадки, коли компанії стикаються із складнощами в управлінні ростом та можуть потребувати стратегічної корекції. У галузі технологій бліц-масштабування може виявитися особливо успішним завдяки швидкому впровадженню інновацій та реакції на зміни в індустрії. Серед прикладів успішних проектів можна вказати розвиток штучного інтелекту в медицині, електромобільність у автомобільній галузі чи використання блокчейн-технологій у фінансовому секторі.

Однак важливо враховувати, що бліц-масштабування не є універсальним рішенням. У різних галузях існують унікальні виклики та ризики, які можуть впливати на успішність такої стратегії. Ретельний аналіз ринкових умов, конкурентного середовища та внутрішніх ресурсів є ключовим для досягнення успіху в бліц-масштабуванні.

Загальна статистика успішних проектів може змінюватися з роками і варіюватися в залежності від економічних, технологічних та соціокультурних факторів. Важливо залишатися освіченим та адаптованим до найновіших тенденцій у своїй галузі для оптимального використання стратегій бліц-масштабування.

Рис.1. Сфери використання стратегій бліц-масштабування

Усі ці приклади підкреслюють важливість аналізу ринкових умов, конкуренції та готовності компанії до швидкого росту. Бліц-масштабування може призвести до значних успіхів, але тільки за умови ретельного планування та ефективного управління ресурсами.

В цілому, стратегія бліц-масштабування може бути вдалим рішенням для різних галузей, але вона повинна бути узгодженою з умовами ринку та внутрішніми можливостями компанії для досягнення стійкого успіху.

Нарешті, успіх бліц-масштабування визначається не лише тим, наскільки швидко відбувається розширення, але й тим, як компанія зберігає і удосконалює свою конкурентоспроможність в подальшому. Ретельне планування, аналіз ризиків та гнучкість грають ключову роль у досягненні стійкого успіху.

У кожній галузі успіх стратегії бліц-масштабування визначається сукупністю правильного стратегічного планування, гнучкість у реагуванні на зміни, та здатність до стійкого розвитку в подальшому. Однак важливо уникати фатального результату, коли швидке зростання несе в собі ризики неефективного управління та втрати якості обслуговування. Ключовим чинником є здатність компанії ефективно масштабувати операції та забезпечити високий рівень задоволеності клієнтів. Бліц-масштабування відокремлює стартапи, які руйнуються та пропадають у міру зміни світу, від тих, що захоплюють ринки та визначають майбутнє.

Стратегію і тип мислення, які можуть використовувати, щоб досягти мети, доцільно визначати як бліц-масштабуванням. Бліц-масштабування - це стратегія та комплекс технік для активізації та управління надзвичайно швидким зростанням, які нехтують продуктивністю на користь швидкості в умовах невизначеності.

Іншими словами, це каталізатор, який дозволяє підприємству рости з такою шаленою швидкістю, що конкуренти вирушають у нокаут. Бліц-масштабування вимагає гіперросту, але виходить за рамки грубої стратегії «швидко стати великим», оскільки воно передбачає цілеспрямоване та свідоме виконання того, що не відповідає традиційному бізнес-мисленню. В епоху бліц-масштабування ви повинні зробити непростий вибір: прийняти на себе додатковий ризик та дискомфорт бліц-масштабування своєї компанії або змиритися з тим, що може призвести до ризику ще більших втрат, якщо конкурент здійснить бліц-масштабування раніше за вас.

Сектор фінансових послуг найчастіше охоче вкладає гроші в швидке масштабування, чи то за рахунок купівлі акцій та облігацій або грошовими позиками. Аналітики та банкіри впевнені, що вони можуть створювати докладні фінансові моделі, які до копійки розраховують ймовірний показник окупності інвестицій у швидке масштабування.