

*Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України
Інститут економіки та прогнозування НАН України
Північно – східний науковий центр НАН України
Білоруський національний технічний університет
Магдебурзький університет імені Отто-фон-Геріке, Німеччина
Мішкольцький Університет, Угорщина*



ТРУДИ
XI-ої Міжнародної науково-практичної
конференції

Дослідження та оптимізація економічних
процесів
«Оптимум - 2015»

7-9 грудня 2015 р.

Харків – 2015

Труди XI-ої Міжнародної науково-практичної конференції «Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум-2015» 7-9 грудня 2015 р. – X. : НТУ «ХПІ», 2015 р. - 271 с.

Труди відтворюються безпосередньо з авторських оригіналів.

ПРОГРАМНИЙ КОМІТЕТ

ГОЛОВА

Сокол Є.І., д.т.н., професор, ректор Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»

СПІВГОЛОВА

Марченко А.П., д.т.н., професор, проректор НТУ «ХПІ»

ЧЛЕНИ ПРОГРАМНОГО КОМІТЕТУ

Оболенська Т.Є., д.е.н., професор, заступник голови навчально-методичної комісії з економічної освіти і науки України;

Гриценко А.А., д.е.н., заступник директора Інституту економіки та прогнозування НАН України;

Бубенко П.Т., д.е.н., виконавчий директор Північно-східного наукового центру НАН України;

Маслак О.І., д.е.н., професор, завідувача кафедрою економіки Кременчуцького національного університету ім. Михайла Остроградського;

Сажнович Т.О., к.е.н., завідувач кафедрою економіки і організації машинобудівного виробництва Білоруського національного технічного університету;

Шімпф Карін, зав. навчальною частиною економічного факультету, Німеччина;

Коціскі Дердь, декан економічного факультету Мішкольського університету, Угорщина;

Алексєєв І.В., д.е.н., професор,

заступник навчально-наукового інституту, завідувач кафедрою фінансів, Львівська політехніка;

Сфіменко В.І., д.е.н., декан обліково-економічного факультету Київського національного економічного університету;

Маліков В.В., к.е.н., професор, завідувач кафедрою обліку і аудиту Харківського національного автомобільного університету;

Перерва П.Г., д.е.н., професор, декан економічного факультету ;

Гаврись О.М., к.е.н., професор, декан факультету бізнесу та фінансів;

Заруба В.Я., д.е.н., професор, декан факультету економічної інформатики та менеджменту;

Міщенко В.А., д.е.н., професор, завідувач кафедрою фінансів, контролінгу та ЗЕД;

Яковлєв А.І., д.е.н., професор, завідувач кафедрою економіки та маркетингу;

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ

Голова

Перерва П.Г., д.е.н., проф., декан економічного факультету , НТУ „ХПІ”

Співголова

Гаврись О.М., к.е.н., проф., декан факультету бізнесу й фінансів НТУ „ХПІ”

Заступник Голови

Манойленко О.В., д.е.н., проф. кафедри економічного аналізу та обліку

Смоловик Р.Ф., к.е.н., проф. кафедри економічного аналізу та обліку;

Мехович С.А., к.е.н., проф. кафедри

економічного аналізу та обліку;

ДАВИДЮК Т.В., професор кафедри економічного аналізу та обліку

Єршова Н.Ю., к.е.н., доц. кафедри економічного аналізу та обліку;

Линник О.І., к.е.н., доц. кафедри економічного аналізу та обліку;

Погорєлов І.М., доц. кафедри економічного аналізу та обліку;

Рета М.В., к.е.н., доц. кафедри економічного аналізу та обліку;

Юр'єва І.А., к.е.н., доц. кафедри економічного аналізу та обліку.

СЕКРЕТАРІАТ

Відповідальний секретар

Строков Є. М., к.е.н., доц. кафедри економічного аналізу та обліку

економічного аналізу та обліку;

Сиром'ятникова О.В., старший викладач кафедри економічного аналізу та обліку

Заступники відповідального секретаря

Побережна Н.М., к.е.н., доц. кафедри

СЕКЦІЯ 1 - УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ЗАСАД ОБЛІКУ, АУДИТУ ТА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ: НАЦІОНАЛЬНА ТА СВІТОВА ПРАКТИКА

АЛЕКСАНДРОВА В.О., ст. викладач, м. Харків, НТУ «ХПІ»
КАЛЮЖНА К.Ю., студентка, м. Харків, НТУ «ХПІ»

ОБЛІК І АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ У РОЗРІЗІ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Сучасна економічна ситуація зумовила необхідність докладного вивчення фінансового стану кредитних організацій, тому банки, в силу свого особливого положення, вимагають особливо пильної перевірки. В надійності фінансового стану банку заінтересовані не лише засновники, але й клієнти, кредитори і вкладники. Як підприємства, так і населення прагнуть обрати найбільш стабільний банк та визначити перспективи подальших с ним взаємовідносин.

В той же час потрібно відзначити, що аналіз кредитної установи стороннім спостерігачем супроводжується деякими перепонами. Особливо дана проблема актуальна для України, в котрій банківська сфера відрізняється досить високим рівнем непрозорості фінансової звітності. Класичні схеми фінансового аналізу представляють собою доступ до широкого спектру внутрішньої інформації, однак на практиці спостерігач має змогу використовувати данні з офіційно публікованої звітності.

Сучасний етап розвитку банківської системи характеризується певними кризовими явищами, які супроводжуються поступовим зниженням числа комерційних банків і вимагають вдосконалення та розробки принципово нових підходів до управління даною сферою діяльності, спрямованих на формування та забезпечення успішної реалізації конкурентної тактики і стратегії банків. Ефективного управління можна досягти за наявності повної і точної інформації щодо формування ресурсів та їх розміщення, фінансових результатів і можливих ризиків.

Згідно Закону України «Про банки і банківську діяльність», фінансові установи самостійно організовують облік у відповідності з внутрішньою обліковою політикою.

На даний момент Україна використовує в національній

системі обліку інтернаціональну модель, тобто в основу національної банківської системи покладені міжнародні стандарти обліку.

Існує значна кількість опублікованих робіт вітчизняних і зарубіжних економістів, присвячених вивченню проблеми впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні. Ф.Ф. Бутинець вважає, що застосування МСФЗ є недоцільним, адже це може призвести до плутанини в обліку майна та фінансових результатів; С.Ф. Голова визнає максимальне зближення національних стандартів з міжнародними важливою метою, але стурбований серйозними проблемами, що виникають у процесі впровадження МСФЗ; В.М. Пархоменка наголошує на необхідності адаптації стандартів до вітчизняних реалій; Г.Г. Кірейцева наполягає на збереженні національних інтересів, вважаючи, що МСФЗ зорієнтовані на задоволення потреб глобальних виробництв, та інших вчених; Н.З. Яцишина зазначає, що МСФЗ – це гнучка, динамічна система, котра відіграє позитивну роль у вдосконаленні національного бухгалтерського обліку та фінансової звітності й інтеграції України у світове співтовариство. Водночас, на нашу думку, значна кількість проблемних питань залишається поза кадрами наукової уваги.

При веденні обліку згідно МСФЗ виникає три проблеми. Перша проблема полягає у відсутності достатньої кількості кваліфікованих спеціалістів, які розуміють і можуть застосовувати МСФЗ. На сьогоднішній день мало практикуючих бухгалтерів розуміють дані нововведення, а молоді, сертифіковані на МСФЗ спеціалісти, не обов'язково будуть більш професійними. Таким чином, в банківських установах виникає питання повторного навчання персоналу, яке засновники не охоче фінансують.

Друга проблема носить методологічний характер, а саме, чи потрібно МСФЗ вносити в нормативну базу обліку як національний стандарт і застосовувати прямо, чи розробити свої національні стандарти, тим самим трансформувати МСФЗ.

Третя проблема – проблема організації, котра може виникнути після вибору реформування системи. Таким чином, відбуватиметься вибір професійного чи державного регулювання обліку.

Ведення обліку значною мірою впливає на фінансову звітність, котра є основним джерелом отримання інформації про явища і процеси, які відбуваються в банківському секторі країни.

Аналіз фінансової стійкості кредитної організації слід проводити на основі системи фінансових показників, які розраховані по даним опублікованої звітності.

Для різних категорій користувачів фінансової звітності банку інтерес будуть представляти різні аспекти його діяльності. Так, для засновників інтерес полягає у прибутку установи. Для вищого банку – відповідність економічних показників банку уставленим нормативам. Без глибокого аналізу фінансового стану комерційних банків Національний банк України не має змоги в повній мірі забезпечити регулюючу та контрольну функцію. Для контрагентів на ринкові міжбанківського кредитування велике значення має ліквідність банку. Для кредиторів і вкладників – надійність банку, котра характеризується об'ємом власних засобів і співвідношенням їх з валютою балансу, котра визначає стійкість банк в цілому. Для клієнтів ілюструють об'єм і якість послуг, які пропонує банк.

Зміна даних показників в динаміці можуть своєчасно виявити негативні тенденції діяльності банку. Менеджер кредитної організації оцінює ризики й можливості збільшення доходної частини балансу банку на основі внутрішніх систем. Сторонній спостерігач не має змоги здійснювати аналіз даного рівня, використовуючи лише опубліковану інформацію, тому він займається аналізом структури статей форми звітності, динаміки ключових статей форми звітності й окремих напрямків діяльності банку.

Одним з найважливіших напрямків розвитку банківського аналізу є автоматизація. Основним наслідком автоматизації є можливість для аналітика сконцентрувати свої зусилля не на виконанні рутинних розрахункових процедур, а на вдосконаленні методики. Автоматизація аналізу фінансового стану банку практично реалізується у 2 типах програм: спеціалізовані програмні комплекси і програми загального призначення (MS Excel). Спеціалізовані програмні комплекси надають користувачам безліч переваг, але вони досить дорогі і часто складні в експлуатації. Таким чином, кожен банк повинен вирішити досить складну проблему вибору між цими двома типами програм для оптимальної автоматизації аналітичної служби.

Перспективи розвитку аналізу фінансового стану комерційного банку зв'язуються з розвитком методик аналізу, автоматизацією, переходом українських банків на міжнародні

стандарти фінансової звітності, підвищенням прозорості кредитних організацій, розвитком і зміцненням банківського аудиту. Тому аналіз фінансового стану банку слід розуміти як діяльність, котра направлена на подолання диспропорції інформації між зовнішніми і внутрішніми користувачами.

Список літератури: **1** Барановський О.І. Регулювання і нагляд у банківській сфері: quo vadis // Вісник Національного банку України.– 2011.– №7. – С. 3–10 **2.** Облік і аудит у банках: Навчальний посібник / О.Г. Коренева, Н.Г. Слав'янська, Н.Г. Євченко, О.В. Карпенко; За ред. О.Г. Кореневої, Н.Г. Слав'янської. - Суми: ВТД “Університетська книга”, 2007. – 493 с. **3.** Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/lows/main.cgi?nreg=2121-14. **4.** Бутинець Ф. Ще раз про бухгалтерський облік як науку / Ф. Бутинець // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 10. – С. 20. **5.** Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку : монографія / С.Ф. Голов. – К. : МІМ; Центр учбової літератури, 2007. – 522 с. **6.** Пархоменко В. Финансовая отчетность по международным стандартам [Електронний ресурс] / В. Пархоменко // Вестник налоговой службы Украины. – 2012. – № 11. – Режим доступу : <http://www.visnuk.com.ua/ru/pubs/id/944>. **7.** Кірейцев Г. Роль бухгалтера і аудитора у процесах мінімізації невизначеності як основи кризових явищ / Г. Кірейцев // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2010. – № 3. – С. 33–35.

АРТЕМЕНКО Н.В., ст. викладач кафедри економічного аналізу та обліку НТУ «ХПІ»

ВНУТРІШНІЙ АУДИТ: ОСНОВИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Поняття внутрішнього контролю не є новим. Воно з'явилося у лексиконі ще на початку XVIII століття та еволюціонувало з часом. Як система контролю діяльності підприємства це поняття сформувалося до початку XX століття у сукупності трьох елементів: розподіл повноважень, ротація персоналу, використання та аналіз облікових записів. Пізніше функції внутрішнього контролю значно розширилися та змінилися на організацію і координацію дій, спрямованих на забезпечення збереження активів, перевірку достовірності облікової інформації, підвищення ефективності господарських операцій, дотримання визначеної політики та процедур компанії.

Таким чином, нові функції вивели поняття внутрішнього контролю за межі кола питань, що стосуються звичайного бухгалтерського обліку. Завдяки розвитку та розширенню сфери застосування, внутрішній контроль до кінця XX століття перетворюється на інструмент контролю за ризиками, де його функції тісно переплітаються з функцією управління ризиками -

ризик-менеджментом.

На відміну від зовнішнього аудиту, для регламентації якого було прийнято Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.93 р. № 3125-XII, діяльність внутрішнього аудиту на рівні закону не регламентована. Проте, деякі документи певним чином зачіпають питання внутрішнього аудиту. Зокрема, МСА 610 «Розгляд роботи внутрішнього аудиту» встановлює положення і надає рекомендації зовнішнім аудиторам при розгляді роботи внутрішнього аудиту, і разом з тим, жодним чином не регламентує процедури внутрішнього аудиту [1].

Внутрішній контроль - це контроль внутрігосподарський, на противагу зовнішнім видам контролю, таким як законодавче регулювання, увага з боку контролюючих органів, органів влади та місцевого самоврядування, незалежний зовнішній аудиторський контроль.

Внутрішній контроль корисний тільки у тому разі, якщо спрямований на досягнення конкретних цілей, і тому перш ніж оцінювати результати контролю, потрібно визначити ці цілі.

Виділяють 5 основних цілей внутрішнього контролю.

1. Надійність та повнота інформації.
2. Відповідність політиці, планам, процедурам, законодавству.
3. Забезпечення збереження активів.
4. Економне та ефективне використання ресурсів.
5. Досягнення підрозділами компанії поставлених цілей та завдань.

Отже, внутрішній контроль являє собою процес, спрямований на досягнення цілей організації, і є результатом дій керівництва з планування та організації її діяльності. Для оптимальної побудови системи внутрішнього контролю керівництво, по-перше, повинно сформулювати цілі, визначити задачі компанії і побудувати відповідно до них структуру організації, по-друге, забезпечити функціонування ефективної системи документування та звітності, розподілу повноважень, авторизації, моніторингу для досягнення поставлених цілей та вирішення задач.

Для роботи у зовнішньому аудиті більшість аудиторських фірм вимагають, щоб фахівець мав сертифікат аудитора. А для того, щоб працювати внутрішнім аудитором, сертифікат аудитора України мати не обов'язково.

Згідно із Законом України «Про аудиторську діяльність» сертифікат аудитора необхідний лише у трьох випадках:

- для того, щоб працювати керівником аудиторської фірми;
- для того, щоб бути засновником аудиторської фірми у межах 70 % частки статутного фонду;
- приватному підприємцю-аудитору для того, щоб індивідуально надавати аудиторські послуги з правом складання офіційного аудиторського висновку [2].

Можлива також комбінація зазначених випадків.

Тобто жодних перепон на шляху до праці у сфері внутрішнього аудиту законодавчо не встановлено, і теоретично працювати внутрішнім аудитором може будь-хто. Проте, на практиці не все так просто, як здається, адже зрозуміло, що власники навряд чи довірять контроль за збереженням своєї власності працівнику, який не має відповідних кваліфікації, знань та досвіду.

Роз'яснення щодо назв посад, викладені у рішенні АПУ від 02.02.2006 р. № 159/7, стосуються лише осіб, які працюють у сфері зовнішнього аудиту.

Таким чином, вимоги до осіб, які приймаються на посади для роботи у сфері внутрішнього аудиту, підприємства встановлюють самостійно. Це логічно, адже, повторимось, внутрішній аудит спрямований для задоволення потреб власників, менеджерів підприємства, а з огляду на різноманітність форм та видів діяльності, вимоги до фахівців на різних підприємствах можуть відрізнятися з точністю до навпаки.

На нашу думку, внутрішній аудитор повинен знати принципи організації та управління, володіти знаннями у сфері бухгалтерського обліку, фінансів, права, оподаткування, мати базові знання з основ контролю (ревізій, аудиту), аналізу господарської діяльності, інформаційних технологій тощо. Якщо передбачається, що на підприємстві працюватиме один внутрішній аудитор, то він повинен легко орієнтуватися в багатьох галузях. Але володіти усіма цими знаннями одночасно дуже складно. Тому на практиці більш поширеною формою організації роботи є відділ (служба) внутрішнього аудиту, при формуванні якого виходять із принципу, щоб кожен із фахівців мав кваліфікацію по кожній із названих дисциплін. Якщо при проведенні аудиту будуть необхідні знання в складній чи специфічній галузі, внутрішні аудитори за погодженням з власником можуть залучити зовнішніх фахівців, наприклад, професійних оцінювачів, актуаріїв, інженерів, статистиків,

будівельників, геологів і, звичайно, незалежних аудиторів.

Внутрішній аудитор повинен бути організованим, чесним, акуратним в оцінках та судженнях, вміти знаходити спільну мову з різними людьми, не розголошувати конфіденційну інформацію, планувати свою роботу, розуміти суть проблем, чітко висловлювати свої думки та відстоювати свою точку зору тощо [3].

Як оцінити ефективність роботи служби?

Найпростіше оцінювати якщо: сума збільшення доходів та економії витрат, які відбулися завдяки діяльності служби внутрішнього аудиту (СВА), повинні перевищувати витрати на її утримання.

Проте, це самий примітивний підхід, який не здатний урахувати усі переваги, які приносить діяльність СВА. Вигоди від роботи СВА не обов'язково вимірюються грошовим вимірником. Це можуть бути певні конкурентні переваги, закріплення позицій на ринку, тощо. Або, як можна оцінити факт, який взагалі не відбувся завдяки наявності у компанії СВА. Але у будь-якому разі сам факт наявності на підприємстві аудиторів, дає значний профілактичний ефект, який заставляє окремих потенційних злодіїв відмовитися від думки про шахрайство. А якщо, при цьому, в компанії ще існує і служба безпеки, то потенційні шахраї переважно і будуть залишатися потенційними [4].

Список літератури: 1. Стандарти аудиту та етики Міжнародної федерації бухгалтерів затверджені в Україні як Національні стандарти аудиту згідно з протоколом засідання Аудиторської палати України від 18.04.2003 р. № 122 замість Національних нормативів аудиту, затверджених рішенням Аудиторської палати України від 18.12.98 р. № 73, що діяли раніше.), 2. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 14.09.2006 р. № 140: [електронний ресурс]. 3. Усач Б.Ф. Аудит: навч. посіб/ Б.Ф.Усач. – К.: Знання – Прес, 2004. – 133 с. 4. Філозоп О.В. Організація процесу внутрішнього аудиту на підприємстві / О.В.Філозоп // Міжнародний збірник наукових праць. – 2009. – №1(13), – С. 30-35.

БОНДАРЕНКО О.М., асистент НТУ «ХПІ»

ЛУНОВСЬКА Т.О., студентка НТУ «ХПІ»

ЩОДО НОВОГО ПОРЯДКУ РОЗРАХУНКУ ДОПОМОГИ З ТИМЧАСОВОЇ НЕПРАЦЕЗДАТНОСТІ

В середині 2015 року Кабінет Міністрів України затвердив зміни в нормативних документах, що пов'язані з оплатою днів непрацездатності. Затверджено новий порядок оплати перших п'яти днів тимчасової непрацездатності за рахунок роботодавців,

а також викладено у новій редакції порядок обчислення середньої зарплати для розрахунку виплат по соціальному страхуванню.

У відповідності з новою редакцією Порядку № 1266 сума виплат у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю (сума лікарняних) розраховується за формулою:

$$\Lambda = \text{ЗП}_{\text{ср}} \times K \times C : 100, \quad (1)$$

де Λ – сума лікарняних;

$\text{ЗП}_{\text{ср}}$ – розмір середньоденної зарплати;

K – кількість пропущених у зв'язку з хворобою календарних днів;

C – відсоток оплати листка непрацездатності, який встановлюється в залежності від страхового стажу.

Першим нововведенням у цьому розрахунку є те, що оплаті підлягають календарні дні, які припадають на період тимчасової непрацездатності, а не робочі дні, як це було раніше. Друге нововведення – показник середньогодинної заробітної плати не використовується.

Сума середньоденної заробітної плати розраховується за формулою:

$$\text{ЗП}_{\text{ср}} = \text{ЗП} : K_{\text{рп}}, \quad (2)$$

де ЗП – сума зарплати, яка нарахована за розрахунковий період;

$K_{\text{рп}}$ – кількість календарних днів у розрахунковому періоді.

Розрахунковий період – це період, за який виконується розрахунок середньої зарплати для оплати днів тимчасової непрацездатності. У новій редакції Порядку № 1266 розрахунковий період дорівнює 12 календарним місяцям роботи (з 1-го до 1-го) за останнім основним місцем роботи перед настанням страхового випадку, протягом якого робітник працював та сплачував страхові внески чи за нього сплачувалися страхові внески.

Як і раніше, місяці розрахункового періоду, які повністю невідпрацьовані робітником з поважних причин, виключаються з розрахункового періоду. При цьому нова редакція порядку доповнює перелік поважних причин ще однією – відпусткою без збереження заробітної плати (але тільки тією, яка надається

робітникам на законних підставах).

Зміни стосуються і робітників – сумісників. Для застрахованих осіб, які на момент настання страхового випадку працювали за сумісництвом, розрахунковий період визначається окремо за кожним місцем роботи.

Згідно з п. 32 оновленого Порядку № 1266, середню заробітну плату для оплати періоду тимчасової непрацездатності слід розраховувати на підставі відомостей, які входять до звіту з ЄСВ. Тобто, у розрахунку середньої зарплати будуть приймати участь нараховані за розрахунковий період виплати, які увійшли до бази утримання ЄСВ у складі заробітної плати.

Щодо розрахунку середньоденної зарплати, то можна звернути увагу на деякі ситуації. Якщо у розрахунковому періоді перед настанням страхового випадку працівник не мав зарплати (з причин, які вказані у п. 3 Порядку № 1266), то в цьому випадку середньоденну зарплату розраховують шляхом поділу тарифної ставки (окладу) на середньомісячну кількість календарних днів (30,44).

Якщо тарифна ставка (оклад) працівнику не встановлена, тоді потрібно користуватися новим правилом: розрахунок виконують виходячи з розміру мінімальної заробітної плати, яка встановлена законом на день настання страхового випадку і середньомісячної кількості календарних днів (30,44).

Сума лікарняних залежить від страхового стажу робітника: чим стаж більший, тим більше і лікарняні. Відсотки оплати листка непрацездатності в залежності від стажу наведені в таблиці 1.

Таблиця 1 – Відсотки оплати днів тимчасової непрацездатності

| Страховий стаж | Відсоток, % |
|---|-------------|
| до 3-х років | 50 |
| від 3-х до 5 років | 60 |
| від 5-ти до 8 років | 70 |
| більше 8 років | 100 |
| пільгові категорії, незалежно від стажу | 100 |

При обчисленні суми лікарняних діють деякі обмеження. Так, сума лікарняних у розрахунку на місяць не повинна перевищувати розміру максимальної величини бази утримання ЄСВ. Також, якщо за останні 12 місяців перед настанням тимчасової непрацездатності працівник заробив страховий стаж

менше 6 місяців, сума лікарняних визначається виходячи з нарахованої заробітної плати, з якої сплачувався ЄСВ, але не вище розміру мінімальної заробітної плати у розрахунку на місяць.

Список літератури: **1.** Порядок обчислення середньої заробітної плати (доходу, грошового забезпечення) для розрахунку виплат за загальнообов'язковим державним страхуванням, затв. Постановою КМУ від 26.09.2001 р. № 1266 (в редакції Постанови КМУ від 26.06.2015 р. № 439); **2.** Порядок оплати перших п'яти днів тимчасової непрацездатності в результаті захворювання чи травми, яка не пов'язана з нещасним випадком на виробництві, за рахунок коштів роботодавця, затв. Постановою КМУ від 26.06.2015 р. № 440.

АРТЕМЕНКО Н.В., ст. викладач кафедри економічного аналізу та обліку НТУ «ХПІ»

НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СУТНОСТІ І ОБЛІКУ

Ефективне використання природних, матеріальних, трудових та фінансових ресурсів передбачає зростання конкурентоспроможності підприємств.. Наявність нематеріальних активів у складі ресурсів підприємства збільшує ринкову вартість підприємств, підвищує інвестиційну привабливість та забезпечує захист їхніх прав. Проблеми та особливості обліку нематеріальних активів на підприємствах є предметом наукових досліджень багатьох вітчизняних та закордонних вчених, зокрема І. М. Бойчук [1], Ф. Ф. Бутинця [2], В. П. Завгороднього [3], І. І. Пилипенка [4], С. Ф. Покропивного [5], К. Стендфілда та А. Торре [6].

Принципи і методика формування у бухгалтерському обліку інформації про нематеріальні активи регулюється в Україні Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», розробленим на основі Міжнародного стандарту фінансової звітності 38 «Нематеріальні активи». Відповідно до нього нематеріальний актив - немонетарний актив, який не має матеріальної форми, може бути ідентифікований та утримується підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи надання в оренду [7].

Нематеріальні активи відображаються в балансі за таких умов:

а) існує ймовірність того, що майбутні економічні вигоди, які відносяться до активу, надходять до підприємства;

б) собівартість активу можна достовірно оцінити.

Неоднозначність у визначенні об'єкта такої власності призводить до того, що єдиних підходів до обліку, нарахування амортизації та списання нематеріальних активів немає. Залишаються невирішеними питання класифікації нематеріальних активів. До складу нематеріальних активів згідно з П(С)БО 8 відносять: права користування природними ресурсами, право користування майном, права на комерційні позначення, права на об'єкти промислової власності, авторське право та суміжні з ним права, гудвіл, інші нематеріальні активи [7]. У відповідності до МСФЗ 38 до основних нематеріальних активів відносяться: патенти, авторські права, торгова марка, лізгольд, організаційні витрати, франшиза, гудвіл. Порівняння П(С)БО 8 з національними стандартами інших пострадянських країн, проведене у роботі Охрамовича О. Р., показує, що у більшості цих країн, на відміну від України, до нематеріальних активів відносяться організаційні витрати, пов'язані зі створенням юридичної особи [8]. В Україні ці витрати не входять до складу нематеріальних активів, оскільки вони безпосередньо не пов'язані з отриманням від них економічних вигод (створене підприємство може виявитися неприбутковим).

Може бути доцільним віднесення до складу нематеріальних активів витрат на дослідження і розробки, але лише в тому випадку, коли ці витрати носять систематичний характер і перевищують певну граничну суму коштів, яка повинна визначатися стандартом. Важливо відокремити одну загальну особливість нематеріальних активів, що відрізняє їх від інших необоротних активів: при здійсненні операцій при вибутті всі активи перестають бути власністю підприємства, не мають матеріального та фізичного складу й не враховуються в складі активів, а деякі нематеріальні активи можуть продовжувати використовуватися на підприємстві або можуть неодноразово здійснювати процес вибуття з підприємства, при цьому продовжуючи приносити економічні вигоди.

При аналізі різних підходів до визначення терміна "нематеріальні активи" було виявлено, що склад цього виду активів підприємства різноманітний, тому облік нематеріальних активів вимагає особливої уваги до таких характеристик, як

"термін експлуатації", "дата виведення з експлуатації", "ступінь зношеності". Вартість та ефективність використання нематеріальних активів прямо залежать від терміну їх служби. Визначення терміну вартості (амортизація) нематеріальних активів проводиться лінійним методом, а методи визначення терміну експлуатації та їх урахування при амортизації потребують подальшої розробки.

Облік нематеріальних активів - проблема, яка досить актуальна в практиці роботи підприємств. Вона пов'язана передусім з питаннями визначення і класифікації нематеріальних активів. Постановка цих питань в українському обліковому законодавстві є спірною і потребує подальшого вдосконалення.

Список літератури: 1. *Бойчук І. М.* Економіка підприємства / І. М. Бойчук. - Львів : Сполом, 1999. - 212 с.; 2. *Бутинець Ф. Ф.* Бухгалтерський фінансовий облік / Ф. Ф. Бутинець. - Житомир : ЖІТІ, 2000. - 608 с.; 3. *Завгородній В. П.* Бухгалтерський облік в Україні / В. П. Завгородній. - К. : А.С.К., 2003. - 848 с.; 4. *Пилипенко І.* Аудит: застосування міжнародних стандартів аудиту в аудиторській практиці України / І. Пилипенко. - К. : Держ. академія статистики, обліку та аудиту, 2005. - 169 с.; 5. *Покропивний С. Ф.* Економіка підприємства / С. Ф. Покропивний. - К. : КНЕУ, 2001. - С. 128.; 6. *Standfield K.* Intangible Management: tools for solving the accounting and management crisis / K. Standfield, A. Torre. - N. Y. : Academic Press, 2002. - 261 p. 7. П(С)БО 8 "Нематеріальні активи", затв. наказом МФУ від 18.10.99 р. № 242.; 8. *Охромович О.* Бухгалтерський облік нематеріальних активів у пострадянських країнах // Актуальні проблеми економіки. - 2007. - № 4. - С. 112 - 117.

БРІК С.В., к.е.н., доцент, м. Харків, НТУ «ХПІ»

ДЕГТЯР Д. В., магістрант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Заробітна плата, як основне джерело грошових доходів працівників та основний мотиваційний механізм їх трудової активності, відіграє стратегічну роль у соціально – економічному механізмі ринкової економіки. Нарахування заробітної плати у відповідності із затратами праці, її своєчасна і повна виплата забезпечують добробут працівників, а тому і соціальну стабільність у суспільстві. Це визначає організацію обліку праці та її оплати з однією з найважливіших ділянок облікової роботи.

Організація оплати праці являє собою систему організаційно-правових засобів, спрямованих на встановлення змісту і порядку введення системи оплати праці, тарифної системи, нормування праці, відрядних розцінок, преміювання, інших заохочувальних,

компенсаційних і гарантійних виплат, встановлення норм оплати праці при відхиленні від тарифних умов, форм і строків виплати заробітної плати, порядку обчислення середнього заробітку, індексації зарплати у зв'язку зі зміною індексу споживчих цін, компенсації зарплати у зв'язку з порушенням термінів її виплати.

Організація обліку праці та її оплати включає: організацію документування відпрацьованого часу; організацію документування виробітку; організацію аналітичного і синтетичного обліку заробітної плати як у розрізі працівників, так і у цілому по підприємству, організацію виплати заробітної плати, узагальнення інформації у формах фінансової та статистичної звітності, а також організацію роботи апарату бухгалтерії з обліку праці та її оплати.

Одним з важливих питань реформування бухгалтерського обліку заробітної плати є вдосконалення діючої моделі аналітичного обліку, оскільки дані аналітичного обліку відіграють важливу роль, характеризуючи розміщення та склад персоналу за місцями його використання, відпрацьований і невідпрацьований час, обсяг виробленої продукції кожним працівником, фонд заробітної плати і його структуру. Аналітичний облік незамінний при визначенні розміру оплати праці та відрахувань з неї за кожною особою окремо та при віднесенні витрат на рахунки, субрахунки та різного роду аналітичні рахунки.

До типових помилок щодо нарахування заробітної плати можна віднести:

1) сума нарахованої заробітної плати не співпадає з регістрами – викривлення оборотів за рахунком 661 та недостовірність інформації за рядком Балансу «Розрахунки з оплати праці»;

2) помилки в розрахунках – неправильне нарахування заробітної плати та інших виплат;

3) нарахування заробітної плати без первинного бухгалтерського документу – невідповідність відпрацьованого часу і нарахованої заробітної плати;

4) використання неправильних коефіцієнтів для оплати понаднормової роботи, нічного часу, вихідних днів – неправильний розрахунок заробітної плати, утримань з неї;

5) відсутність підпису керівника підрозділу на первинному документі – відповідно до норм Положення про документальне забезпечення записів в бухгалтерському обліку нараховувати

заробітну плату за таким документом заборонено.

Більшість помилок виникає на етапі формування первинних документів. У зв'язку зі значними обсягами аналітичної інформації, яку необхідно опрацювати за кожним працівником в розрізі підрозділів, категорій працівників, видів оплат тощо, перед бухгалтерією постає важливе завдання формування чіткої узгодженої системи збору, накопичення, обліку та узагальнення інформації щодо нарахування та виплати заробітної плати, віднесення її на відповідні рахунки витрат. Тобто, від організації обліку оплати праці залежить рівень витрат підприємства, якість, правдивість, справедливість, повнота і своєчасність розрахунків з персоналом з оплати праці.

МІРОШНІЧЕНКО А.О. магістр

МАЛІНІНА Т.П., магістр

ЄРШОВА Н.Ю. к.е.н., доцент

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Забезпечення стійкого зростання економіки суб'єкта господарювання, стабільності результатів його діяльності, досягнення цілей, що відповідають інтересам власників визначаються наявністю надійної системи його фінансової стійкості. Теоретичні і практичні аспекти аналізу та управління фінансовою стійкістю підприємством з різним ступенем повноти розглядалися в працях багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких: А. Бернстайн, З. Боди, Р. Брейлі, В. Бочаров, Л. Гапенські, Ю. Бригхем, В. Ковалев, Р. Мертон. А. Шеремет, Р. Сайфулін, Е. Хелферт, Дж. Робертс та інші.

Дослідження свідчать, що фінансова стійкість обумовлена як стабільністю економічного середовища, у рамках якого здійснюється діяльність підприємства, так і результатами його функціонування. Фінансові можливості суб'єкта господарювання практично завжди обмежені. Завдання забезпечення фінансової стійкості полягає в тому, щоб ці обмеження не перевищували допустимих меж. Фінансова стійкість відображає таке співвідношення фінансових ресурсів, при якому підприємство, вільно маневруючи грошовими коштами, здатне шляхом

ефективного їх використання забезпечити безперебійний процес виробництва і реалізації продукції, послуг, а також витрати на їх розширення та оновлення [1, с. 37]. 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, наявність такої величини прибутку, який би забезпечив самофінансування.

Для стійкості підприємства дуже важлива не тільки загальна величина витрат, але і співвідношення між постійними і змінними витратами. Іншим важливим фактором фінансової стійкості підприємства є оптимальний склад і структура активів, а також правильний вибір стратегії управління ними. Стійкість підприємства та потенційна ефективність бізнесу багато в чому залежить від якості управління поточними активами, від того, скільки задіяно обігових коштів і які саме, яка величина запасів і активів у грошовій формі тощо. Наступним значним фактором фінансової стійкості є склад і структура фінансових ресурсів, правильний вибір стратегії і тактика управління ними.

Основною умовою забезпечення фінансової стійкості підприємства є формування достатніх обсягів коштів, які дають змогу в повному обсязі виконати свої зобов'язання перед бюджетом, розрахуватися з працівниками, кредиторами, постачальниками. Іншими словами, підприємство буде фінансово стійким, якщо величина його вхідних грошових потоків від операційної діяльності перевищуватиме вихідні. Виходячи з наведеного, можна зробити висновок, що одним з важливих компонентів фінансової стійкості є наявність необхідної кількості фінансових ресурсів, які можна сформуванати лише за умови ефективної роботи підприємства та отримання прибутку, що неможливо без застосування управлінських рішень [2, с. 276-277].

Аналіз фінансової стійкості підприємства є найважливішою характеристикою його діяльності і відображає здатність підприємства відповідати за своїми боргами й зобов'язаннями і встановлює розміри джерел для подальшого розвитку [3, с. 96]. Розроблена система показників, які у вітчизняній і світовій практиці використовуються для оцінки фінансової стійкості підприємства. Основними із них є: коефіцієнт концентрації власного капіталу (коефіцієнт автономії); коефіцієнт фінансової залежності; коефіцієнт маневреності власного капіталу; коефіцієнт

забезпеченості оборотних коштів власними оборотними коштами; коефіцієнт співвідношення власного і залученого капіталу (коефіцієнт фінансової стійкості); коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу; коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами; коефіцієнт відношення реальних активів і вартості майна; коефіцієнт поточних зобов'язань; коефіцієнт довгострокових зобов'язань та ін. [4, 5].

Для аналізу фінансової стійкості суб'єкта господарювання пропонуємо використовувати балансову модель:

$$F + Z + Ra = IC + KT + Kt + Rp, \quad (1)$$

де F – власний капітал; Z – запаси підприємства; Ra – розрахунки, грошові кошти, товари, короткострокові фінансові вкладення та інші оборотні активи; IC – джерела власних коштів підприємства; KT – довгострокові кредити та займи підприємства; Kt – короткострокові займи та кредити підприємства; Rp – кредиторська заборгованість та інші пасиви.

На початку господарської діяльності власний капітал підприємства, довгострокові кредити і позики, в першу чергу, використовуються на придбання основних засобів, на капітальні вкладення. Тому початкова балансова формула буде виглядати:

$$Z + Ra = (IC + KT) - F + Kt + Rp, \quad (2)$$

При визначенні фінансового стану підприємства застосовують також показник вартості чистих мобільних активів, розрахований як різниця між оборотними коштами і короткостроковою заборгованістю підприємства. Відповідно до перебудованої балансової моделі [2] чисті мобільні активи приблизно відповідають значенню власних і довгострокових позикових джерел формування запасів підприємства (ET):

$$Z + Ra - (Kt + Rp), \quad (3)$$

$$Z + Ra - (Kt + Rp) = (IC + KT) - F, \quad (4)$$

Власний капітал і довгострокові позики можуть використовуватися підприємством досить тривалий час, так як вони не вимагають термінового погашення. Тому їх називають постійним (перманентним) капіталом підприємства ($IC + KT$).

Таким чином, для забезпечення фінансової стійкості підприємства необхідно, щоб після покриття необоротних засобів постійним (перманентним) капіталом власних джерел і довгострокових позик повинно бути досить для покриття запасів. В цілому, співвідношення вартості матеріальних оборотних активів підприємства (запасів) і величини власних і позикових джерел їх формування та зумовлює стійкість фінансового стану підприємства. При цьому, забезпеченість запасів підприємства джерелами формування є сутністю фінансової стійкості, а величина платоспроможності відбиває її зовнішній прояв.

Список літератури: 1. *Гиляровская Л.Т.* Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: учебное пособие / Л.Т. Гиляровская, А.В. Ендовицкая. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2006 – 159 с. 2. *Негашев Е.В.* Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / Е. В. Негашев, А. Д. Шеремет. – М. : Финансы и статистика, 2009. — 134 с. 3. *Гинзбург А.И.* Экономический анализ: Учебник. – 3-е изд. перераб. и доп. / А.И. Гинзбург. – М: ПИТЕР, 2011. – 448 с. 4. *Базилінська О. Я.* Фінансовий аналіз: теорія та практика: навчально-методичний посібник / О. Я. Базилінська – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 328 с. 5. *Донченко Т.В.* Теоретичні основи формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства / Т. В. Донченко// Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. – Т. 1. -С. 23-27.

НОСОВА О.В., магістр

ОСАДЧА В.П., магістр

ЄРШОВА Н.Ю., к.е.н. доцент

ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

Питання визначення власного капіталу на сучасному етапі розвитку ринкової економіки відносяться до найбільш важливих економічних проблем, що пояснюється відсутністю чіткого та однозначного визначення поняття власний капітал. Власний капітал виступає основою стійкого росту та фінансової стабільності підприємства.

Дослідженням сутності капіталу займалися такі вчені, як Ю.Ф. Брігхем, О.Д. Василик, О.М. Загородна, О.П. Зуділін, В.М. Івахненко, К.В. Ізмайлова, М.Я. Коробов, Л.А. Лахтіонова, В.О. Мец, Є.В. Мних, В.М. Опарін, П.Я. Попович, І.Д. Фаріон, С.І. Шкарабан, А.Д. Шеремет та ін. Незважаючи на їх значний науковий внесок у цю сферу, категорія «капітал» залишається однією з найбільш дискусійних та вимагає подальших досліджень.

Перше ґрунтовне дослідження категорії «капітал» належить

фізіократам. На відміну від меркантилістів, які, досліджуючи сферу обігу, під капіталом найчастіше розуміли авансовані в торгівлю гроші, фізіократи, перемістившись у сферу виробництва, починають ототожнювати капітал із засобами виробництва. Це, на думку К. Маркса, заклало основу подальшому розвитку політичної економії. Також фізіократи першими виділили в структурі капіталу основну та оборотну частини [1, с. 53].

Подальший розвиток і уточнення поняття «капітал» відбувається в роботах класиків політичної економії А. Сміта, Д. Рікардо, Дж. С. Мілля. Так, А. Сміт під капіталом розумів частину запасів продуктів, матеріалів і знарядь, від яких чекають одержувати дохід [2, с. 311]. Д. Рікардо визначив, що капітал переміщується між галузями під впливом прибутку [1, с. 74].

Значний внесок у дослідження природи капіталу вніс К. Маркс. Він встановив, що в процесі кругообігу капітал проходить три стадії. Авансуючи гроші на покупку машин і устаткування, сировини, робочої сили, капіталіст перетворює грошовий капітал на продуктивний, а коли готова продукція поступає на ринок, капітал знаходиться вже в товарній формі [3, с. 32].

У неоінституціональній теорії проблема капіталу одержує нове звучання. Так, у рамках концепції прав власності аналізується, хто володіє правами власності засобами виробництва, хто має право користування ними, хто має право на дохід, право на «безпеку» володіння капіталом та ін. [4, 5].

Перша згадка про власний капітал, як об'єкта обліку була в Італії в 1491 році. На той час під власний капітал розуміли особисті засоби власника, які він мав у власності, вкладав в підприємство та отримав в процесі підприємницької діяльності. Для відображення інформації про власний капітал створювався відповідний рахунок, який називали «капітал». Цей рахунок разом з результатними рахунками використовували також для визначення прибутків і збитків підприємства. За дебетом якого відображалися активи підприємства, а кредитом – джерела їх створення, тобто пасиви. З часом сутність власного капіталу змінювалась, проте не суттєво. В залежності від ступеню розвитку суспільства представники економічної думки вкладали в поняття «власний капітал» своє значення та сутність. Під власним капіталом розуміли: вартість, що створює додаткову вартість; весь нагромаджений запас засобів для виробництва матеріальних благ і досягнення тих переваг, які, як правило, вважаються частиною

доходу; засоби, як грошові, так і майнові, на які відкривається торговельне чи промислове підприємство; ресурси та блага, які виробляються та розподіляються в державі для задоволення потреб суспільства; сума цінностей вкладених у підприємство з метою отримання прибутку та багато інших.

Серед науковців немає єдності щодо визначення поняття “власний капітал”, у зв’язку з чим уточнено це поняття. Власний капітал – це загальна вартість власних засобів підприємства, які належать йому на правах власності і використовуються ним для формування його активів. Розраховується сума власного капіталу як частина в активах, що залишається після вирахування його зобов’язань.

Відображення інформації про власний капітал в Україні принципово не відрізняється від міжнародних. Це зумовлено тим, що при формуванні Положень (стандартів) бухгалтерського обліку фахівці керувалися міжнародними стандартами фінансової звітності. У США і Японії акціонерний і партнерський капітал відображається в межах фактично оплаченого, в зв’язку з тим, що стаття заборгованості акціонерів (засновників) відсутня. За недостатньої оплати акцій умовні зобов’язання по зібраних грошових коштах, що виникли, розкриваються в поясненнях.

Залишається невирішеним питання щодо методики проведення аналізу операцій з власним капіталом та оцінки фінансового стану підприємства, адже в кожній країні наявні різні складові власного капіталу, існують різні підходи щодо застосування і нормативного значення коефіцієнтів автономії, фінансової залежності тощо. Це пов’язано з особливостями нормативного регулювання бухгалтерського обліку на національному та міжнародному рівні. З огляду на це, слід удосконалити методику проведення аналізу фінансового стану підприємства, врахувавши досвід зарубіжних країн та надбання українських вчених в цій галузі. Це забезпечить аналітиків та власників інформацією про структуру капіталу підприємства та дозволить спрогнозувати чи буде підприємство мати в наступному звітному періоді бажаний розмір прибутку та визначити резерви збільшення прибутку підприємства.

Список літератури: 1. Ядгаров Я.С. История экономических учений. - М.: ИНФРА-М, 2001. - 320 с. 2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Петти В., Смит А., Рикардо Д., Кейнс Дж., Фридмен М. Классика экономической мысли: Сочинения. - М.: ЭКСМО-Пресс, 2000. - 896 с. 3. Маркс К. Капитал: Критика политической экономии: В 3 т. - М.: Издательство политической литературы, 1984. - Т. 2. - 596 с. 4. Нестеренко А.Н.

ПІДГОРНА О, магістр НТУ «ХПІ»

ЄРШОВА Н.Ю., к.е.н., доцент НТУ «ХПІ»

ПРИБУТОК ЯК ОБ'ЄКТ ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Головною метою створення та подальшої діяльності будь-якого господарюючого суб'єкту, не залежно від виду його діяльності чи форми власності, є отримання прибутку. Серед науковців, які приділили значну увагу дослідженню підходів до формування, аналізу прибутку підприємств, можна виділити таких як І. Т. Балабанов, А. П. Ковальов, Р. В. Савицька, В. Т. Савлук, А. Д. Шеремет, В. О. Бланк. Методичні основи обліку, кількісного вимірювання і оцінки прибутку підприємств і трактування його сутності зафіксовано в нормативних актах.

Прибуток є одним з основних джерел фінансових ресурсів підприємств. У сучасній економічній науці поняття "прибуток" має різне значення. Мова може йти про доходи, одержані підприємством, а також про задоволення, яке одержить споживач. В усіх випадках мова йде про прибуток підприємства, споживача, суспільства [1]. В.О. Білик і П.Т. Саблук роблять висновок, що єдиним джерелом новоствореної вартості, зокрема прибутку, є праця у її різновидах [2]. Еволюція поглядів на сутність прибутку представлена у таблиці 1 [1].

Більшість економістів наших часів надають перевагу синтезованій теорії прибутку, згідно з якою прибуток – це дохід від економічних ресурсів (факторів виробництва). Доходи від економічних ресурсів (факторів виробництва) називаються факторними доходами, а власники факторів виробництва отримують такі види доходів: від природних ресурсів – ренту; від трудових ресурсів – заробітну плату; від отриманого капіталу – процент (як дохід грошового капіталу) та прибуток (як дохід власників реального капіталу); від підприємницької діяльності – підприємницький дохід.

На відміну від прибутку економічна природа збитку в науковій літературі розглядається досить мало.

Таблиця 1 - Еволюція поглядів на сутність прибутку

| | |
|---|---|
| Вчені-економісти | Суть поглядів щодо прибутку |
| Меркантилісти | |
| Томас Манн (1571-1641) | Вони вважали, що прибуток виникає в сфері обігу, в зовнішній торгівлі в результаті продажу товарів за кордоном дорожче, ніж їх купили. "Зовнішня торгівля приносить нам користь трьох видів: по-перше, користь державі... По-друге, прибуток самого купця. По-третє, доходи короля" |
| Фізіократи | |
| Ф.Кене (1694-1774), А. Р. Тюрго (10.05.1727-18.03.1781) | Перенесли проблему походження прибутку з сфери обігу в сферу виробництва. Проте вони обмежували сферу виробництва прибутку лише землеробством, бо тут досить наглядно видно, як вплив сил природи веде до зростання споживних вартостей понад витрати виробництва (посіяно навесні одну кількість зерна, зібрано восени значно більше). Беручи до уваги лише зовнішню видимість, фізіократи не змогли розрізнити дію сил природи, які створюють споживну вартість, і функцію праці, здатної створювати вартість і додаткову вартість. |
| Класики | |
| А.Сміт (5.04.1723 - 17.07.1790), Д.Рікардо (1772-1823) | По-перше, довели, що вартість створюється не лише в землеробстві, але й в інших галузях матеріального виробництва і, по-друге, А.Сміт визначав прибуток як вирахування з продукту праці робітників на користь підприємця. Тим самим він зводив прибуток до привласнення чужої, неоплаченої праці. А.Сміт вказував, що нова вартість, яку створюють наймані робітники, розпадається на дві частини: заробітну плату і прибуток підприємця. А.Сміт стверджував, що прибуток – це породження капіталу. Отже, йому характерний певний дуалізм при з'ясуванні природи прибутку. Цієї роздвоєності позбувся Д.Рікардо, який, послідовно розглядаючи прибуток як вирахування з продукту праці робітника, сформулював закон, згідно з яким заробітна плата і прибуток знаходяться у зворотному відношенні одне до одного. |
| Прагматики | |
| Ж.-Б.Сей (1767-1832) | У його теорії трьох факторів існує поняття виробництва. Згідно з цією теорією в процесі виробництва беруть участь три фактори: праця, капітал і земля, які є самостійними джерелами доходів, - відповідно, заробітної плати, прибутку й ренти. На підставі цього прибуток проголошується винагородою підприємцям за "продуктивну послугу", так само, як заробітна плата – винагородою за працю. |

Основною причиною того є те, що збиток – це є своєрідний антипод прибутку, і порядок його формування нічим не

відрізняється від позитивного результату діяльності, тобто збиток знаходиться також як різниця доходів і витрат діяльності господарюючого суб'єкта, тільки результат (на противагу прибутку) матиме від'ємне значення. Якщо брати до уваги не тільки порядок розрахунку, а порівняти збиток та прибуток з точки зору економічної теорії, то можна зробити висновок, що їх економічний зміст може бути досить суперечливим. Так, якщо підприємство протягом певного періоду відпрацювало збитково, при здійсненні виробничо-фінансової діяльності не відбулось приросту власного капіталу (додаткової вартості), витрати перевищили доходи і результат має від'ємне значення: власники трудових ресурсів продовжують отримувати свої доходи у вигляді заробітної плати; власники природних ресурсів продовжують отримувати плату за надані в користування виробничі фонди; власникам грошового капіталу перераховується відсоток за користування позиками [3].

Відповідно до Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" фінансовий результат (прибуток або збиток) повинен визначатися і відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності згідно з принципом нарахування та відповідності доходів та витрат [4]. Отже, відповідно до вищезазначеного принципу, для визначення фінансових результатів звітного періоду необхідно зіставляти доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів. При цьому доходи і витрати відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності в момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів. Тобто, якщо доходи суб'єкта господарської діяльності перевищують витрати, що були здійснені для отримання цих доходів, то він отримує позитивний фінансовий результат (прибуток). У разі, коли витрати більші за доходи господарюючий суб'єкт отримує негативний фінансовий результат (збитки).

Таким чином, основоположними поняттями фінансових результатів як економічної та бухгалтерської категорії є поняття доходів і витрат.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», дає наступне визначення доходів: доходи - це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання

власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена. Щодо економічної вигоди, то згідно з Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" [4] вона визначається як потенційна можливість отримання підприємством грошових коштів від використання активів. Витрати - це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками).

Згідно з Інструкцією до Плану рахунків фінансовий результат від основної діяльності - це прибуток (збиток) від основної діяльності підприємства, який є різницею між сумою доходів від реалізації готової продукції, товарів, робіт, послуг й доходів від іншої операційної діяльності та сумою собівартості реалізованої готової продукції, товарів, робіт і послуг, адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат [5].

Список літератури: **1.** Історія економічних учень: У 2 ч. - Ч. 1 / За ред. В.Д. Базилевича. - 3-тє вид., - К. Книга, 2009. - 358с.; **2.** Білик М.Д. Економічна сутність прибутку в умовах трансформації економіки // Формування ринкових відносин. - 2007. - № 11. - С. 130 -150; **3.** Малуго Н.М. Прибуток як економічна категорія та об'єкт бухгалтерського обліку // Вісник ЖДТУ. - 2004. - № 2 (28). - С. 119 - 130. випр. і доп. - К.: Знання, 2006. - 582 с.; **4.** Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 г. № 996-XIV; **5.** Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій: Затв. наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291 // Бухгалтер. учет и аудит. — 2000. — № 1.

ХАЙЛО І., студ. 5 курсу
ЄРШОВА Н.Ю., доц., к. е. н.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ДЕФІНІЦІЇ «ДОХОДИ»

Категорія доходів у ринковій системі господарювання займає визначальне місце. За сприянням системи бухгалтерського обліку постійно та цілеспрямовано здійснюється формування інформації про доходи. Дослідженню проблем бухгалтерського обліку та аналізу доходів значну увагу приділили у своїх працях відомі вітчизняні вчені: М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Л.В. Гуцаленко, М.Ф. Огійчук, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, Л.К. Сук, Н.М. Ткаченко, М.Г. Чумаченко та інші. Активно займалися

вирішенням зазначених проблем зарубіжні вчені: Х. Андерсен, Л.А. Бернстайн, І.А. Бланк, К. Друрі, Б. Нидлз, В.Ф. Палій, Я.В. Соколов, Е.С. Хендріксен, А.Д. Шеремет та інші.

З точки зору економічної теорії, поняття “дохід” не є простим. На складність цієї категорії вказували багато економістів. Одним з перших на цю особливість доходу ще на початку ХХ ст. звернув увагу видатний американський економіст, прихильник неокласичних теорій ціни, капіталу та економічної рівноваги Ф. Х. Найт, який підкреслював, що дохід підприємця має явно складний характер, і зв'язки між елементами, які його складають, важко розгледіти. Цієї самої думки дотримувався також інший представник неокласичної доктрини, відомий англійський економіст і розробник теорії динамічної рівноваги Дж. Р. Хікс [1]. Він зазначав, що, з точки зору економіста-теоретика, дохід – це дуже небезпечне поняття, яке слід уникати. На його думку, загальну теорію економічної динаміки можна розробити, не використовуючи цього поняття. “Щоб жити відповідно до коштів”, немає потреби мати точне визначення доходу; для цього цілком придатне досить грубе визначення, яке відповідає даній практичній заповіді, – констатує Дж. Р. Хікс. Про складність категорії “дохід” говорив і Дж. М. Кейнс. У вступі до другої книги своєї праці “Загальна теорія зайнятості, процента та грошей” він вказував на три труднощі, які найбільше заважали її написанню.

У “Словнику сучасної економічної теорії Макміллана” дохід визначається як кількість грошей або послуг, одержаних приватною особою, корпорацією або економікою за певний період. Близьким є визначення, наведене у “Тлумачному словнику української мови”: “Доход – гроші або матеріальні цінності, одержувані державою, торгово-промисловою установою, приватною особою в результаті якої-небудь діяльності”. За визначенням Ю. Малигіна, дохід – це засоби у грошовій та натуральній формах, одержані в результаті господарської та фінансової діяльності. Проте, на думку П. Єщенко та Ю. Палкіна, дохід – це сума, що залишається після вирахування з грошової виручки витрат виробництва [2].

На сьогоднішній день проблема термінології досліджуваних понять розглядається великою кількістю вчених, а тому в науковій літературі можна зустріти дуже багато трактувань поняття «прибуток»; звісно, кожен автор розглядає його зі своєї точки зору, яка може значною мірою відрізнятися від інших. Аналіз поняття

«прибуток» наведений в таблиці 1.

Таблиця 1 - Визначення понять «прибуток» з позицій різних авторів

| Автор | Визначення поняття «прибуток» |
|----------------------------------|--|
| О. В. Лишиленко | Прибуток – це джерело господарських засобів і відповідних резервів, збільшення капіталу в результаті діяльності та фінансовий результат. Прибуток – це різниця між виручкою і витратами, нарахованим податком на прибуток. |
| В. Г. Швець | Прибуток – це джерело господарських засобів і відповідних резервів, збільшення капіталу в результаті діяльності та фінансовий результат |
| С. В. Мочерний | Прибуток – це сума коштів, на яку дохід підприємства перевищує витрати. Прибуток – перетворена похідна форми додаткової вартості, яка з кількісного аспекту є різницею між ціною продажу товарів і витратами капіталу на її виробництво |
| О. М. Бандурко | Прибуток підприємства – це перевищення доходів від його діяльності над сумою видатків; він являє собою єдину форму його власних нагромаджень. |
| С. Г. Кручок | Прибуток – це підсумковий показник, результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання |
| В. О. Мец | Прибуток – фінансова категорія, яка показує позитивний фінансовий результат, характеризує ефективність виробництва, свідчить про обсяг і якість виготовленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості. |
| М. В. Кужельний, В. Г. Лінник | Прибуток – це джерело власних коштів підприємства та формування доходної частини бюджетів різних рівнів. |

У вітчизняному бухгалтерському обліку методологічною основою формування інформації про доходи є П(С)БО 15 «Дохід» та НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [3].

У НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» дано таке визначення: доходи - збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників) [3].

У бухгалтерському обліку і фінансовій звітності доходи відображаються в момент їхнього виникнення незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів — це означає, що облік доходів і складання звітності здійснюється на підставі облікового принципу нарахування. Принцип нарахування одночасно

використовується з принципом відповідності. Тобто одночасно з отриманими доходами визнаються також витрати, які були понесені для отримання визнаних доходів.

У бухгалтерському обліку доходи відображаються в сумі справедливої вартості активів, що отримані (підлягають отриманню). Оцінка за справедливою вартістю носить суб'єктивний характер. Економічна інформація про об'єкти обліку, вартість яких визначена за справедливою вартістю (доцільніше було б назвати її ринковою), не може бути об'єктивною. З цього випливає, що даний метод оцінки не відповідає одній з основних вимог до облікової інформації, яка формується в системі бухгалтерського обліку: поняття справедливої оцінки не є коректним. Оцінка об'єктів обліку за ринковою вартістю повинна мати місце для надання інформації керівництву та управлінському персоналу підприємства про ситуацію, що склалась на ринку, але при цьому бути як додатковий підхід для покращення показників управлінської звітності, а не фінансової.

На основі узагальнення поглядів науковців на поняття “дохід підприємства” пропонуємо розглядати дану категорію як один із різновидів фінансового результату господарської діяльності підприємства за певний період, що розкриває у вартісному визначенні розмір надходження грошових коштів у формі виручки від реалізації виробленої продукції (робіт, послуг) з урахуванням чинника часу”. П(С)БО 15 «Дохід» за змістом і логікою побудови загалом відповідає концепції міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. Разом з тим є відмінності насамперед у плані узгодженості термінології. Згідно МСБО 18, дохід - це валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників власного капіталу [4].

Визначення поняття «дохід» за МСФЗ не враховує збільшення активу та зменшення зобов'язань, а лише розглядає зростання власного капіталу. Отже, поняття доходу є більш ширшим в закордонній практиці.

Список літератури: 1. Патарідзе-Вишинська М.В. Визначення та облік фінансового результату : вітчизняний та зарубіжний досвід / М.В. Патарідзе-Вишинська // Економіка. Управління. Інновації: електронне наукове фахове видання. – 2010. – № 2 (4); 2. Великий тлумачний словник сучасної української мови / укл. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К. : Ірпінь; Перун, 2003. – 1440 с.; 3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1

«Загальні вимоги до фінансової звітності» затверджено Наказом Міністерства фінансів України №73 від 07.02.2013р.; 4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 (МСБО 18) дохід IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>

ФЛОРЯ К.А., студ. 5 курсу
ЄРШОВА Н.Ю., доц., к. е. н.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ»

Динамічність розвитку науки та економіки, інтеграція бізнес-процесів, вплив на світовий ринок великих корпорацій вимагає від суб'єктів господарювання пошуку шляхів отримання та збільшення позитивного фінансового результату, що є основним показником ефективності діяльності підприємства. Отримання бухгалтерами достовірного значення фінансового результату в значній мірі залежить від розробки єдиних підходів до трактування його сутності в економічному, обліковому і податковому аспекті.

Визнання італійськими бухгалтерами бухгалтерського обліку як науки дозволило сформулювати його основну мету – дослідження результатів господарської діяльності. В цьому контексті особливу цінність мав постулат Пізані: «Сальдо рахунків статичних (рахунки чистого майна) дорівнює сальдо рахунків динамічних (майнові рахунки), в свою чергу, кожне з них дорівнює сумі прибутку». На практиці це означало введення в баланс замість рахунку «Збитки і прибутки» не сальдованих оборотів результатних рахунків.

Дослідження розвитку методик розрахунку еволюції фінансових результатів дозволяє зробити висновок, що ключовими елементами будь-якої концепції при визначенні фінансових результатів господарської діяльності в бухгалтерському обліку були і залишаються доходи і витрати. В економічній науці не існує єдиного трактування категорії «фінансові результати» [1]. Етимологічно під поняттям «фінансові результати» розуміють різницю між доходами та витратами підприємства за певний час. В законодавстві України не розглядається сутність саме поняття «фінансові результати». Зокрема, в частині законодавчих актів з бухгалтерського обліку обґрунтовано лише сутність дефініцій «прибуток» та «збиток» (Національні положення (стандарт)

бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [2]. Дослідження нормативних джерел та наукових праць відомих вчених з питань трактування сутності поняття «фінансові результати», дозволило згрупувати існуючі точки зору за трьома напрямками: економічний, обліковий, законодавчо-нормативний аспект(табл. 1).

Таблиця 1 – Трактування поняття «фінансові результати»

| Джерело | Трактування сутності поняття «фінансовий результат» |
|---|--|
| Економічний аспект | |
| Скалюк Р.В.[3] | підсумкова категорія результативності господарської діяльності, котра відображає величину економічних вигод отриманих (втрачених) підприємством, визначених як різниця між сумами доходів та відповідних їм витрат, що виражена у абсолютних показниках прибутку (збитку), які характеризують потенціал прибутковості, економічного зростання та розвитку підприємства |
| Пушкар М.С. [4] | Прибуток чи збиток, отримані в результаті господарської діяльності |
| Мочерний С.В. [5] | грошова форма підсумків господарської діяльності організацій або їхніх підрозділів, виражена в прибутках аборзбитках |
| Обліковий аспект | |
| Ткаченко Н.М.[6] | утворюються з доходів діяльності підприємства за вирахуванням витрат діяльності |
| Загородній А.Г. [7] | 1) Різниця між доходами та витратами підприємства чи його окремого підрозділу за певний час; 2) Приріст чи зменшення вартості власного капіталу підприємства внаслідок діяльності у звітному періоді |
| Законодавчо-нормативний аспект | |
| НП(С)БО «Загальні вимоги до фінансової звітності» [8] | 1) прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов’язані з ними витрати. Збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати. |
| Податковий кодекс України (ст. 134) [9] | прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до НП(С)БО або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень цього розділу. |
| МСБО 1 (IAS) «Подання фінансової звітності» [10] | прибуток або збиток – це загальний дохід за вирахуванням витрат за винятком компонентів іншого сукупного доходу |

З наведених визначень бачимо, що поняття «фінансові

результати» трактується як прибуток (збиток), підсумки (результат), приріст (зменшення) капіталу, економічна категорія, характеристика фінансово-господарської діяльності підприємства, а також як різниця між доходами та витратами. Така наявність дефініцій спричинена існуванням різних підходів до розуміння досліджуваного поняття (економічний, бухгалтерський (обліковий), податковий). Аналіз наведених точок зору трактування поняття «фінансові результати» показав, що більшість економістів розглядають дане визначення як результат господарської діяльності підприємства, що проявляється у вигляді прибутку або збитку. Обліковий аспект розкриває сутність «фінансових результатів» через призму співставлення доходів і витрат підприємства, а також у вигляді приросту чи зменшення вартості власного капіталу.

Аналіз основних джерел законодавчо-нормативної бази України, що регулюють питання організації та ведення бухгалтерського обліку, свідчить, що у даних документах взагалі відсутнє трактування поняття «фінансові результати», а натомість розкривається зміст таких його економічних категорій, як «прибуток» і «збиток».

Результати дослідження історичного розвитку обліку фінансових результатів свідчать, що облікова думка розвинулася у двох напрямках: персоналістичному та інституційному. Персоналісти вважали, що фінансові результати становлять частину капіталу, який обчислюється в поточних цінах, а з точки зору інституціоналістів, фінансові результати є наслідком оцінки за собівартістю, за історичними цінами.

Проведене дослідження розвитку методик розрахунку еволюції фінансових результатів дозволяє зробити висновок, що ключовими елементами будь-якої концепції при визначенні фінансових результатів господарської діяльності в бухгалтерському обліку були і залишаються доходи і витрати. Відсутність єдиних підходів до визначення сутності фінансових результатів та розуміння даного поняття як прибуток (збиток) свідчить про недосконалість системи бухгалтерського, економічного, податкового обліку. Тому, на етапі посилення інтеграційних процесів необхідне проведення дій з боку відповідних органів, щодо закріплення такого поняття як «фінансові результати», та неототожнення його з прибутком (збитком) на законодавчому рівні, а також уніфікації підходів до трактування у національних стандартах і податковому

законодавстві.

Список літератури: 1. *Прохар Н.В.* Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики: [монографія] / *Н.В. Прохар, Ю.О. Ночовна.* – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. – 257 с. 2. *Шипіна С.Б.* Сутність поняття «фінансові результати» як об'єкта бухгалтерського обліку / *С.Б. Шипіна* // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2012. – №1(59) . – С. 229-232. 3. *Скалюк Р.В.* Сутність та значення фінансових результатів в системі розвитку господарської діяльності промислових підприємств / *Р.В. Скалюк* // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: збірник наукових праць. – Кіровоград: Кіровоградський національний технічний університет, 2010. – Випуск 18, частина 1. – С. 135-141. 4. *Пушкар М.С.* Фінансовий облік: Підручник / *М.С. Пушкар.* – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 628 с. 5. *Мочерний С.В.* Політична економія: навч. посібник / *С.В. Мочерний.* – К.: Знання-Прес, 2002. – 687 с. 6. *Ткаченко Н.М.* Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України : підручник / *Н.М. Ткаченко.* – Вид. 6-ое. – К. : Вид-во А.С.К., 2002. – 784 с. 7. *Загородній А.Г.* Облік і аудит: Термінологічний словник / *Загородній А.Г., Вознюк Г.А., Партин Г.О.* – Львів: «Центр Європи», 2002. – 671 с. 8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» затверджено Наказом Міністерства фінансів України №73 від 07.02.2013р. зі змінами від 08.02.2014 №48. 9. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-IV зі змінами від 17.09.2015 р. № 702-VIII. 10. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1) Подання фінансової звітності IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>

СТРИГУЛЬ А.С., к.е.н., доцент НТУ «ХПІ», м. Харків,
МАРТИНОВА В.В., магістр НТУ «ХПІ», м. Харків,
РАГУЛІН Р.В., магістр НТУ «ХПІ», м. Харків

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Подальший розвиток економіки України в складних сучасних умовах пов'язаний із вирішенням багатьох економічних проблем, таких як: спад обсягів промислового виробництва, перевищення імпорту товарів над експортом, значне відхилення фактичного рівня доходів держави від запланованого, негативне сальдо платіжного балансу та т.і. Гостро постає питання об'єктивного формування, обліку та відображення фінансових результатів діяльності підприємств України.

Дослідженням визначення особливостей дефініції «фінансові результати підприємства» займались провідні вчені: Ф.Ф. Бутинець, Ю.С. Цал-Цалко, С.Ф. Голов, В.В. Сопко, А.Г. Загородній, Г.А. Вознюк та інші. Професор Ф.Ф. Бутинець пропонує визначати їх як: «фінансові результати це співставлення доходів та витрат підприємства відображених у звіті, прибуток або збиток організації » [1]. Професор Ю.С. Цал-Цалко зазначає, що: «для визначення фінансових результатів доходи звітного

періоду порівнюють з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів» [2]. Науковці А.Г. Загородній та Г.Л. Вознюк вважають що, «фінансові результати це різниця між доходами та витратами за певний час, приріст чи зменшення вартості власного капіталу підприємства в наслідок його діяльності» [3].

У нормативному законодавстві України взагалі не наведено визначення терміну «фінансові результати». Так у Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій Рахунок 79 «Фінансові результати» призначено для обліку й узагальнення інформації про фінансові результати діяльності підприємства [4]. У НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» визначено: «звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) - звіт про доходи, витрати, фінансові результати та сукупний дохід» [5]. Наведена у цьому положенні форма 2 «Звіту про фінансові результати (звіт про сукупний дохід)» має рядки: «Фінансовий результат від операційної діяльності», «Фінансовий результат до оподаткування», «Чистий фінансовий результат», які кожне підприємство заповнює згідно власних даних бухгалтерської облікової інформації на дату подання звіту. Отже, враховуючи вищенаведене, фінансовий результат це – «кількісний показник діяльності підприємства, що визначається як різниця між отриманими доходами та витратами понесеними за звітний період підприємством».

Окремо слід зазначити, що поняття «фінансові результати» в міжнародній практиці бухгалтерського обліку не існує. Так, у стандарті МСФЗ (IAS) 1 «Надання фінансової звітності» компанії повинні подавати звіт про сукупний дохід, в якому відображаються всі статті витрат та доходів за звітний період [6]. Таким чином, при організації поступового переходу бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів [7], задекларованого в Україні на рівні держави, пропонується перегляд статей форми 2 «Звіту про фінансові результати (звіт про сукупний дохід)» у напрямку їх відповідності стандарту МСФЗ (IAS) 1 «Надання фінансової звітності».

Список літератури: 1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: Рута, – 672 с. 2. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз : підручник / Ю.С. Цал-Цалко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 566 с. 3. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник: навчальний посібник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – Київ: Знання, 2010. – 1072 с. 4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку

активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій затверджена наказом № 291 МФУ від 30.11.1999. **5.** Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» затверджена наказом № 73 МФУ від 07.02.2013. **6.** МСФЗ (IAS) 1 «Надання фінансової звітності». Електронний доступ : <http://www.ifrs.org.ua/wp-content/uploads/2013/04/Mezhdunarodny-j-standart-finansovoj-otchetnosti-IAS-1-Predstavlenie-finansovoj-otchetnosti-.pdf> **7.** «Про затвердження Програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів» затверджено постановою N 1706 Кабінету міністрів України від 28 жовтня 1998 р.

МАРДУС Н.Ю., канд. екон. наук, доцент, НТУ «ХПІ»

ЄЛІЗАРОВА Х.П., магістрант, НТУ «ХПІ»

ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА АУДИТУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Однією з найважливіших аудиторських процедур є оцінювання фінансових результатів (прибутку) діяльності підприємства.

Метою аудиту прибутку є встановлення достовірності даних первинних документів і вираження думки аудитора щодо визначення фінансових результатів, а саме повноти та своєчасності відображення в облікових регістрах доходів і витрат підприємства, відповідності методики обліку доходів і витрат, що існує на підприємстві чинним нормативним актам.

Починаючи перевірку, аудитор повинен забезпечити аудиторські докази, що дасть можливість зорієнтуватися в джерелах формування доходу підприємства, мати загальну оцінку фінансового стану підприємства, ефективності виробництва.

Джерелами інформації для проведення аудиту прибутку підприємства є [1-3]:

– фінансова звітність підприємства, а саме, Баланс (Звіт про фінансовий стан) (форма №1)), Звіт про фінансові результати підприємства (Звіт про сукупний дохід) (форма №2)), Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом) (форма №3);

– наказ про облікову політику підприємства;

– нормативні акти щодо регламентування складу доходів, витрат;

– нормативна і облікова інформація про витрати підприємства;

– внутрішня організаційно-розпорядча документація;

– аудиторські висновки попередніх перевірок та інша документація, що узагальнює результати внутрішнього контролю;

- договори оренди;
- первинні і зведені облікові документи та реєстри аналітичного і синтетичного обліку;
- інша інформація, що дозволяє забезпечити розуміння аудиту формування фінансових результатів, а саме, визначення прибутку підприємства.

Для проведення аудиторської перевірки формування прибутку підприємства можуть використовуватися такі методичні прийоми аудиту: обстеження, вибіркові спостереження; інвентаризація, комплексні та тематичні перевірки; експертиза, прийоми порівняльного і факторного аналізу, інформаційне моделювання; дослідження документації; службове розслідування, нормативно-правове регулювання [1-3].

Процедура аудиторської перевірки фінансових результатів містить ряд етапів, які визначаються у залежності від того, до якої галузі належить підприємство, специфіки його діяльності, масштабу перевірки та інші фактори.

До проведення аудиту доходів і витрат за окремими їх групами здійснюють їх перевірку щодо відповідності класифікації, оцінки та умов визнання. Разом з тим, існують певні види доходу, які мають свої особливості визнання. Як правило, при цьому аудитор керується критеріями оцінки доходу. Наступним кроком аудиту доходів є перевірка відповідності класифікації доходів і витрат вимогам положень бухгалтерського обліку [2].

Класифікація доходів і витрат за групами є надзвичайно важливою для аудиторів, саме на цій класифікації базується організація та методика аудиту доходів підприємства [2].

Після перевірки правильності класифікації аудитор здійснює детальну перевірку кожної групи доходів і витрат враховуючи їх особливості.

Перш за все здійснюють аудит правильності відображення доходів від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), адже господарські операції з реалізації продукції посідають основне місце в формуванні фінансових результатів підприємства, тому інформація фінансових показників повинна бути достовірною.

У ході аудиторської перевірки доходів повинні бути вирішені наступні завдання [1-3]:

- перевірка наявності та правильності оформлення договорів і первинних документів на реалізовану продукцію, (товари, виконані роботи, надання послуг);

–перевірка дотримання калькуляційних цін та перевірка ціноутворення, відвантаження продукції пов'язаним особам;

–перевірка відповідності даних первинних документів договорам і обліковим реєстрам;

–перевірка правильності відображення суми дебіторської заборгованості на рахунках бухгалтерського обліку, а також своєчасності розрахунків покупців за реалізовану продукцію (виконані роботи, надані послуги) та повноти і правильності оприбуткування готівки;

–правильність визначення і законність відображення доходу від реалізації продукції в рахунках бухгалтерського обліку;

–правильність ведення аналітичного і синтетичного обліку;

–правильність відображення даних про угоди, які здійснюються на бартерній основі та з пов'язаними особами, а також правильність визначення фінансового результату від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

–перевірка повноти відображення доходів за звітний період. При перевірці обліку доходів важливим кроком також є перевірка інших операційних доходів [1-3].

Проведення аудиту на підприємстві дає змогу виявити всі в обліку і аналізі прибутку і відображені його у фінансовій звітності, що забезпечує не тільки перевірку достовірності інформації, а й розробку пропозицій з оптимізації господарської діяльності підприємства.

Список літератури: 1. Кулаковська Л.П. Організація і методика аудиту / Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча. – К.: Каравела, 2009. – 544 с. 2. Каменська Т.О. Облік, аналіз та внутрішній аудит витрат виробництва /Т.О.Каменська, І.І.Пилипенко, О.Ю. Редько // навч. посібник. – К.: ІВЦ Дерстату України, 2007. – 128 с. 3. Сопко В. Завдання внутрішнього аудиту витрат і доходів підприємства [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://sophus.at.ua/publ/2015_03_27/sekcija_6_2015_03_27/.

РЕТА М.В., к.е.н., доцент, НТУ «ХПІ»

ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Сучасні зміни напрямків управління, пов'язані з переходом від корпоративної до стратегічної концепції, потребують удосконалення інформаційного забезпечення підприємств. Система традиційного бухгалтерського обліку, яка досить

тривалий час була надійним постачальником інформації, перестала повністю задовольняти потреби сучасного менеджменту, що вже на протязі досить тривалого часу підкреслюється у роботах науковців. Наприклад, проф. С. Ф. Голов відмічає, що облікова система може забезпечувати потреби стратегічного менеджменту в різний спосіб, зокрема за рахунок: 1) використання даних обліку для аналізу ринків, на яких діятиме компанія; надання ключової інформації, пов'язаної з обраними стратегіями; 2) забезпечення зворотного зв'язку для моніторингу досягнутих результатів та їх узгодження із стратегічними цілями; 3) надання інформації щодо довгострокових наслідків різних напрямів діяльності [1]. В.З. Семанюк відзначає, що «прерогативою наукових досліджень в галузі обліку повинні стати проблеми теорії та методології створення та обробки інформації для стратегічного управління... Саме тому необхідно враховувати час, ризик, нематеріальні активи, трансакційні витрати, зовнішнє конкурентне середовище тощо» [2]. Отже процес прийняття рішень на сьогоднішній день представляє собою складний процес, який потребує залучення все більшої кількості інформаційних ресурсів, використання новітніх підходів збору і обробки інформації. Таким чином, стратегічна спрямованість обліку є одним з головних напрямків його удосконалення.

Дослідженню підходів до організації стратегічного управлінського обліку присвячені роботи Г. Андрющенка, І. Белоусова, В. Бобиля, М. Бондара, С. Вербовета, Ю. Кузьминського, С. Левицької, В. Моссаковського, А. Шайкана й ін. Серед праць зарубіжних фахівців, що займаються цією проблематикою можливо відзначити роботи І. Ансоффа, К. Друрі, Р. Коха, Т. Лімперга, М. Портера, К. Уорда та ін. Проте багато питань теоретичного та практичного характеру залишаються не вирішеними і дотепер.

Метою дослідження є висвітлення ключових проблем використання стратегічного управлінського обліку на вітчизняних підприємствах.

На сьогоднішній день склалася стала думка про те, що тільки великий бізнес або компанії з іноземним капіталом можуть дозволити собі стратегічне управління, планування та взагалі стратегічне мислення. Формуванню такого патерну сприяє, на нашу думку, дві ключові причини: відсутність сталих (досить прогнозованих) умов господарювання та відсутність ґрунтовних

базових знань стосовно стратегічного обліку та управління.

Умови господарювання в нашій країні, сформовані під впливом нестабільного політичного, фіскального та законодавчого середовища певною мірою ускладнюють можливості застосування стратегічних засад управління, але, незважаючи на несприятливі умови, поступово з'являється бачення того, що побудова значущого бізнесу, прибуткового підприємства, не можливе без використання категорій стратегічного мислення, прийняття ключових рішень з урахування стратегічних горизонтів розвитку. Так чи інакше, історії розвитку успішних світових компаній свідчать про те, що тільки маючи мету, місію та стратегію розвитку можливо створити якісний та конкурентний продукт, незалежно від виду діяльності підприємства та його розміру.

Існуючі нормативно-правові обмеження стосовного вибору методів обліку також призводять до використання не завжди виправданих та ефективних методів збору і обробки інформації, а одночасне ведення декількох видів обліку не досить зручно та економічно доцільно. Отже відсутність організаційно – правових стимулів щодо застосування прогресивних методів обліку, управління, планування також не сприяє втіленню у практику господарювання новітніх підходів.

У той же час, розповсюдженню стратегічних підходів на вітчизняних підприємствах заважає відсутність ґрунтовної теоретичної бази, щодо можливості та доцільності використання певних інструментів стратегічного управлінського обліку у конкретних ситуація або на відповідних етапах розвитку підприємства. Саме відсутність розуміння теоретичних засад, принципів та підходів, у першу чергу, призводить до упередженої свідомої відмови від застосування стратегічного управлінського обліку.

Таким чином, досягнення суттєвих конкурентних переваг вимагає переосмислення загальної системи управління підприємством, зміни концепції його розвитку та застосування новітніх інструментів управління, серед яких досить ефективно можливо використовувати інструментарій стратегічного управлінського обліку. Проте, на нашу думку, однією з головних сучасних проблем впровадження стратегічного управлінського обліку на підприємствах є відсутність доступних, зрозумілих та обґрунтованих методичних пояснень стосовно можливостей, підходів, методів та алгоритмів їх застосування на підприємствах.

Саме ці питання мають стати одними з головних у подальшого дослідженні.

Список літератури: 1. Голов С. Ф. Управлінський облік : підручник / С. Ф. Голов. – 3-тє вид. – К.: Лібра, 2006. – 704 с, с. 509 2. Семанюк В.З. Облік для стратегічного управління: проблеми теоретичної концептуалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12477/1/47_236-241_Vis_722_menegment.pdf 3. Management accounting tools for today and tomorrow // <http://www.cimaglobal.com/>

ЛЕВЧУК О.М., старший викладач кафедри фінансів, обліку і аудиту Харківського економіко – правового університету

РАДЗИВІДЛО А. Я., заступник декана Харківського економіко – правового університету

АСПЕКТИ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ФІНАНСОВОГО І ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ В ПИТАННЯХ ВІДОБРАЖЕННЯ ОБ'ЄКТІВ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

В прийнятій останньої редакції Податкового кодексу України в січні 2015 року певною мірою узгоджено суперечності між податковою та бухгалтерською практикою обліку, проте ще не повністю нівельовані існуючі розбіжності.

Зближення бухгалтерського обліку та податкових розрахунків в тому числі у рамках об'єктів основних засобів досліджені у працях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців та практиків. Зокрема, ці питання досліджені у працях: Ф.Ф. Бутинця, І.А. Герасимовича, І.К. Дрозд, М.Я. Дем'яненко, О.Ф. Кирилюк, Ю.В. Ловінської, В.М. Медведєва, М.Ф. Огійчука, В.Ф. Палія, В.К. Савчука, Я.В. Соколова, П.Я. Хомина, В.О. Шевчука та ін.

В чинному Податковому кодексі України п.п. 134.1.1 визначена сума річного бухгалтерського доходу за останній звітний рік, яка впливає на коригування бухгалтерського прибутку .Якщо він менше 20 млн. грн., то об'єкт оподаткування з податку на прибуток можна визначати без коригування бухгалтерського прибутку до оподаткування на податкові різниці (крім від'ємного значення об'єкта оподаткування минулих податкових років).

Підприємство з об'ємом доходу менше 20 млн. грн. приймає рішення не коригувати бухгалтерський фінансовий результат на податкові різниці. В такому випадку воно забуває, що є окремий податковий облік ОЗ. І надалі воно орієнтується на бухгалтерський

облік.

Якщо таке підприємство застосовувало в бух обліку податковий метод нарахування амортизації то від нього доведеться відмовитись. Адже про нього ні слова немає в ПсБО № 7 «Основні засоби».

Одним із моментів ,які відображають неузгодженість фінансового та податкового обліку є те, що 10% ліміт стосовно спеціальних правил податкового обліку на ремонт і поліпшення ОЗ скасовано і тепер всі повинні орієнтуватися на п.п.14, 15 ПсБО №7 «Основні засоби».

Якщо підприємство прийняло рішення все таки використовувати податкові різниці й коригувати на них фінансовий результат отриманий в бухгалтерському обліку, то йому слід керуватися ст.138 ПКУ, яка присвячена даному питанню.

В цю групу різниць входить:

1. Амортизація ОЗ і нематеріальних активів (далі по тексту – НА);
2. Уцінка (дооцінка) та зменшення (відновлення) корисності;
3. Залишкова вартість ОЗ чи НА в разі продажу або ліквідації.

Ті підприємства, які коригують фінансовий результат на суму різниць з 2015 р. будуть при нарахуванні амортизації орієнтуватися на п. 138.3 ПКУ. При цьому слід орієнтуватися на податкову балансову вартість на кінець минулого року.

Для тих платників податків, які не використовують різниці податкова балансова вартість ОЗ і НА вже не буде мати жодної ваги і вони будуть нараховувати амортизацію виходячи з даних бух обліку.

Відображення в обліку придбання ОЗ теж заслуговує особливої уваги. Якщо підприємство прийняло рішення не використовувати податкові різниці, то воно орієнтується на ПсБО №7 «Основні засоби» та правила бухгалтерського обліку стосовно визначення первісної вартості, нарахування амортизації та інших операцій з ОЗ.

А ось підприємствам які застосовують податкові різниці, потрібно керуватися Податковим кодексом України, в якому визначені амортизаційні різниці.

Вищезазначене дає підстави стверджувати, що існують значні

відмінності між вимогами П(С)БО та податкового законодавства. З прийняттям нової редакції Податкового кодексу України підприємства з річним доходом, що не перевищує 20 млн грн., ведуть лише бухгалтерський облік ОЗ і не розраховують за ними різниць.

Підприємства, які перевищили зазначений поріг, паралельно ведуть два обліки (бухгалтерський і податковий), у тому числі й за ОЗ. При обчисленні об'єкта оподаткування їм потрібно розраховувати різниці, пов'язані з різними операціями з ОЗ (зокрема, нарахування амортизації, продаж, переоцінка, а також зменшення (відновлення) корисності ОЗ).

У зв'язку з відмінними критеріями щодо порядку відображення в обліку об'єктів основних засобів виникають невідповідності, що спричинює відокремленість цих двох підходів відображення об'єктів ОЗ в фінансовій звітності та визначення фінансового результату діяльності, через існування податкових різниць

Список літератури: 1. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку : монографія / С. Ф. Голов. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 522 с. 2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 12 (IAS12) [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/file/link/320288/file/IAS%2012.pdf>. 3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : затв. Наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73, зареєстр. в Міністерстві юстиції України 28 лютого 2013 р. за № 336/22868. 4. Податковий кодекс України (в редакції від 01.01.2015 р.) // Відомості Верховної Ради України. – 2015 5. Положення бухгалтерського обліку «Податкові різниці» [Електронний ресурс] : затв. Наказом Міністерства фінансів України від 25.01.2011 р. № 27, зареєстр. в Міністерстві юстиції України 21 лютого 2011 р. за № 212/18950 (із змінами і доповненнями). – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z 0212-1. 6>.

ФАЛЬЧЕНКО О.О., к.е.н., доцент НТУ «ХПІ»

ЗЛЕНКО К.І., магістр НТУ «ХПІ»

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ АУДИТУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У теорії та практиці аудиторської діяльності питання аудиту фінансових результатів виробничої і комерційної діяльності суб'єктів господарювання вирішені не в повній мірі. Тому накопичені знання потребують обґрунтованого переосмислення, а практичне втілення набутого досвіду – пошуку шляхів та підходів для вирішення даного питання.

Аудит як одна із форм фінансового контролю – це оцінка фінансової діяльності господарюючого суб'єкта за даними бухгалтерського обліку, а також надання аудиторських послуг, консультацій з питань бухгалтерського, фінансового та управлінського обліку, фінансової звітності, оподаткування, інших видів економіко-правового забезпечення підприємницької діяльності [1]. Сьогодні зростає потреба в об'єктивній кількісній і якісній оцінці визначення фінансових результатів господарської діяльності підприємства, їх відповідності встановленим критеріям і зацікавленості користувачів у достовірності інформації про фінансові результати [2].

Аудитор при перевірці фінансових результатів діяльності підприємства за критеріями оцінки фінансової звітності повинен встановити: правильність відображення, реальність та точність відображення фінансових результатів, повноту (вивчається, чи всі реально отримані фінансові результати відображені у звітності), належність (встановлюється, чи всі відображені прибутки (збитки) належать підприємству, що перевіряється), за оцінкою (встановлюється правильність визначення фінансових результатів у відповідності з прийнятою обліковою політикою підприємства), законність (перевіряється дотримання законів та інших нормативних документів щодо фінансових результатів діяльності підприємства), достовірність (відповідність показників звітності даним у первинних документах), відповідність (віднесення прибутку чи збитку до відповідного йому звітного періоду, в якому його отримано), постійність (встановлюється постійність методів визначення фінансових результатів діяльності підприємства протягом звітного періоду) [4].

Існуючі недоліки в організації аудиту пов'язані з неоднозначністю підходів до складових організації та заходів, які повинні бути здійснені на стадії організації процесу аудиту, й призводять до зниження якості аудиторських послуг. У зв'язку з цим, запропоновано під організацією аудиту розуміти сукупність заходів, спрямованих на впорядкування окремих дій, які повинні бути здійснені при проведенні аудиту для виконання поставлених завдань. Визначені елементи процесу аудиту, які потребують упорядкування (планування аудиту, розробка методики перевірки, узагальнення результатів проведеного аудиту та система контролю якості) дозволять раціонально організувати перевірки шляхом чіткого розподілу обов'язків між членами аудиторської групи та

зменшити затрати часу на їх проведення.

Вивчення проблемних питань методики аудиту дозволило встановити, що одним із пріоритетних шляхів її удосконалення є процес автоматизації робіт суб'єктів аудиторської діяльності, який необхідно розглядати у двох аспектах: аудиту підлягає діяльність підприємств, облік на яких ведеться в комп'ютерній формі; аудитори для проведення перевірок застосовують спеціальні комп'ютерні програми. Кожен із виділених аспектів має суттєвий вплив на практичну організацію та методику аудиту фінансових результатів діяльності [3].

Використання аудиторями можливостей комп'ютерних форм ведення бухгалтерського обліку сприяє раціональній організації аудиторських перевірок і підвищує ефективність їх результатів. Відповідні результати можуть бути досягнуті лише шляхом розробки відповідної методики аудиту, яка б враховувала особливості комп'ютерних форм ведення обліку.

Отже, аудит фінансових результатів є одним із найскладніших у практиці аудиторських перевірок, так як цей вид аудиторських перевірок узагальнює всі сторони фінансово-господарської діяльності підприємства.

Список літератури: 1. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.93р. 2. Білуха М.Т., Микитенко Т.В. Фінансовий контроль: теорія, ревізія, аудит: Підручник. — К.: Українська академія оригінальних ідей. - 2005. - 888 с. 3. Ковбич Т.М. Аудит звітності про фінансові результати: організація та методика: Автореферат [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.irbis-nbuv.gov.ua/cgiirbis_64. 4. Сагайдак Р.А. Аудит фінансових результатів діяльності підприємств: суть та основні аспекти організації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/1203/1/Sagaidak.pdf>.

ЧУРКІНА І.О.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИКОРИСТАННЯ ПРОГНОСТИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ В ЕКОНОМІЧНОМУ АНАЛІЗІ

Дослідження розвитку підприємства як економічної системи, та її складових тісно пов'язане з прогнозуванням.

Результати прогнозування це погляд у майбутнє, оцінка наслідків, та можливих шляхів розвитку, які необхідні для планування.

Показниками що визначають успішність виробничого

підприємства є фондовіддача та фондорентабельність.

Ефективний прогностичний інструмент може бути побудований при глибокому вивченні механізму функціонування економічної системи.

Прогнозні моделі діляться на: регресійні – коли будуються залежності одних чинників від інших; авторегресійні – коли будується залежність змінної від її ж попередніх значень, та багатофакторні і однофакторні.

Вже достатньо довгий час для прогнозування використовуються регресійні алгоритми. Коротко суть алгоритмів такого класу можна описати так. Існує прогнозована змінна Y (залежна змінна) і відібраний заздалегідь комплект змінних, від яких вона залежить, $X_1, X_2 \dots, X_n$ (незалежні змінні).

Природа незалежних змінних може бути різною. Наприклад, якщо припустити, що Y - рівень попиту на деякий продукт в наступному місяці, то незалежними змінними можуть бути рівень попиту на цей же продукт в минулий і позаминулий місяці, витрати на рекламу, рівень платоспроможності населення, економічна обстановка, діяльність конкурентів і багато що інше. Головне - уміти формалізувати всі зовнішні чинники, від яких може залежати рівень попиту в числовій формі.

Застосування авторегресійних моделей засноване на попередньому економічному аналізі, коли відомо, що досліджуваний процес значною мірою залежить від його розвитку в минулі періоди.

У деяких випадках вказані моделі використовуються для знаходження простого перетворення, що приводить до послідовності незалежних випадкових величин. Кількість рівнів, включених в праву частину рівняння авторегресії, визначає порядок рівняння.

Економічні процеси мають певну специфіку. Вони відрізняються, по-перше, взаємозалежністю і, по-друге, певною інерційністю. Остання означає, що значення практично будь-якого економічного показника в момент часу залежить певним чином від стану цього показника в попередніх періодах (у даному випадку необхідно абстрагуватися від впливу інших факторів), тобто значення прогнозованого показника в минулих періодах повинні розглядатися як факторні ознаки.

На практиці також нерідко використовують модифікацію рівняння, вводячи в нього в якості фактора період часу, тобто

поєднуючи методи авторегресії і простого динамічного аналізу.

Коефіцієнти регресії цього рівняння можуть бути знайдені методом найменших квадратів. Відповідна система нормальних рівнянь буде мати вигляд:

$$\begin{cases} nA_0 + A_1 \sum Y_{t-1} + A_2 \sum t = \sum Y_t \\ A_0 \sum Y_{t-1} + A_1 \sum Y_{t-1}^2 + A_2 \sum t \times Y_{t-1} = \sum Y_t \times Y_{t-1} \\ A_0 \sum t + A_1 \sum t \times Y_{t-1} + A_2 \sum t^2 = \sum Y_t \times t \end{cases} \quad (1)$$

де n - довжина ряду динаміки показника, зменшена на одиницю.

Використовуючи математичний апарат авторегресійних залежностей можна проаналізувати фондорентабельність основних засобів як одного з показників ефективності їх використання на виробничому підприємстві. Показник фондорентабельності демонструє, скільки прибутку припадає на одиницю вартості основних засобів.

Для аналізу використовують загальну (балансову) прибуток від реалізації до оподаткування та середньорічну балансову вартість основних засобів.

Фондорентабельність розраховується з використанням бухгалтерського балансу підприємства. Зазвичай показник аналізується в динаміці.

Зростання фондорентабельності свідчить про підвищення ефективності використання фондів, зменшення - про зростання капітальних витрат підприємства.

Як правило, зниження фондорентабельності спостерігається при введенні в асортимент нових товарів або освоєння нової технології.

Пов'язано це з тим, що інвестиції у виробництво потребують часу для їх окупності, таким чином, фондорентабельність буде зростати по мірі віддачі від вкладень.

Близьким до поняття фондорентабельності є коефіцієнт фондовіддачі.

Фондовіддача показує скільки грошей у виручці від продажу товарів припадає на одиницю вкладень в основні засоби або який обсяг продукції одержує підприємство з кожної одиниці основних засобів.

Таким чином, різниця між цими двома показниками - в чисельнику, при розрахунку фондівдачі в якості нього виступає виручка, а не прибуток.

При розрахунку фондівдачі зі складу основних фондів виключається їх активна частина (машини та обладнання).

Метою застосування методу Крамера та методу найменших квадратів є перевірка гіпотез щодо роботи підприємства як економічної системи.

Побудова моделей необхідна для виявлення та згладжування недоліків у певному секторі на підприємстві.

Отже, прогностичні інструменти в економічному аналізі важливі для побудови спрощеної схеми процесів, що протікають в певному секторі на підприємстві ш виділення найбільш важливих факторів у стислій формі.

ПЛЯКА Г.О., студентка 6 курсу

РЕТА М.В., канд. екон. наук, доцент НТУ «ХП»

ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ПРИБУТКОВІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Основним фінансовим показником господарської діяльності будь-якого підприємства є прибуток, отриманий в результаті його діяльності. Прибуток – це абсолютний показник, що відображає позитивний фінансовий результат діяльності підприємства у вигляді перевищення суми доходів над сумою витрат, понесених для отримання цих доходів. [1, с. 117].

Сільськогосподарське підприємство – це одна із форм ведення господарської діяльності з підвищеним ступенем ризику, який пов'язаний, перш за все, з природно-кліматичними умовами, які впливають на врожайність, та як наслідок, на прибутковість. Тому, однією з актуальних проблем сьогодення в умовах інноваційного розвитку економіки і трансформації економічної системи є дослідження факторів, які прямопропорційно впливають на кінцевий фінансовий результат сільськогосподарських підприємств.

Економічна ефективність сільськогосподарського виробництва означає одержання певної кількості продукції з одного гектара земельної площі, від однієї голови худоби при найменших затратах

праці і коштів на виробництво продукції [2, с. 140].

Ряд економістів-дослідників стверджують, що кінцевий фінансовий результат сільськогосподарського підприємства базується на технологічній, економічній та соціальній складових. Сутність їх полягає, відповідно, у: використанні виробничих ресурсів та впровадженні інтенсивних технологій виробництва продукції рослинництва і тваринництва; оптимізації елементів економічного механізму господарювання; реалізації заходів з розвитку соціальної інфраструктури підприємства [3, с. 32-33].

Існує велика кількість різноманітних факторів, які суттєво впливають на прибутковість сільськогосподарських підприємств України, та здійснюють як позитивний, так і негативний вплив на неї. Проте, всю сукупність факторів можна поділити на дві великі групи: зовнішні та внутрішні.

Незалежними факторами (зовнішніми), які впливають на прибутковість сільськогосподарського виробництва, на думку академіка П. Т. Саблука, є: диспаритет цін; низька еластичність попиту на сільськогосподарську продукцію; сезонність виробництва; незадовільний рівень державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників; неможливість точного визначення собівартості продукції аж до моменту її фактичного виробництва; висока витратність сільськогосподарського виробництва із високою диференціацією структури та рівня витрат залежно від регіону й виду продукції; диференціальна земельна рента, що з одного боку є позитивною різницею прибутку [4].

Такі учені як Т. І. Чернопищук та С. В. Зазанська вказують на необхідність визначення зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на дохідність сільськогосподарського виробництва. Зовнішні фактори впливу, на їх думку, складаються з: наявності національної ідеї розвитку економіки держави, що враховує інтереси сільськогосподарських формувань; забезпечення розробкою всіх об'єктів господарювання програмами їх розвитку; наявності науково обґрунтованої системи підтримки та регулювання сільськогосподарського виробництва; незавершеності економічних та аграрних реформ (30% необхідного їх обсягу); ринок і капіталізація землі; методологія ціноутворення на сільськогосподарську продукцію; відсутність інфраструктури аграрного ринку; адміністративне втручання у розвиток галузі; форми господарювання на землі.

До внутрішніх факторів впливу на дохідність сільськогосподарського виробництва учені відносять: технологічну потребу аграрного сектору в системі машин, оновленні машинно-тракторного парку; покращення якості сільськогосподарської продукції; родючість ґрунтів, охорону земель і екологізацію сільського господарства; структуру витрат та шляхи її оптимізації; раціональні розміри сільськогосподарських формувань, тваринницьких ферм і комплексів; управління інноваційним оновленням сільськогосподарського виробництва [3, с. 34-35].

Внутрішні чинники, які впливають на прибуток сільськогосподарських підприємств, на думку Г. І. Тамошиної [5] доречно поділити на виробничі (інтенсивні та екстенсивні) та поза виробничі (постачальницько-збутова і природоохоронна діяльність, соціальні умови праці та побуту). Екстенсивні фактори впливають на процес одержання прибутку через кількісні зміни обсягу засобів і предметів праці часу роботи обладнання, чисельності персоналу, фонду робочого часу, розміру фінансових ресурсів. Інтенсивні позначаються на отриманні прибутку через «якісні» зміни. А саме: підвищення продуктивності праці, використання прогресивних видів матеріалів і вдосконалення технології їх обробки, трудомісткість і матеріаломісткість сільськогосподарської продукції, вдосконалення організації праці, ефективне використання фінансових ресурсів тощо [5].

Найважливішими внутрішніми факторами, які впливають на прибутковість сільськогосподарських підприємств, на нашу думку, є:

- 1) Обсяг, стан та умови експлуатації земельних ресурсів;
- 2) Обсяг виробництва та реалізації продукції;
- 3) Обсяг фінансових ресурсів;
- 4) Технології виробництва;
- 5) Собівартість продукції, яка є узагальнюючим, якісним показником діяльності підприємства, показником її ефективності;
- 6) Забезпеченість підприємства основними засобами;
- 7) Професійно-кваліфікаційний рівень та продуктивність праці персоналу.

До зовнішніх чинників слід віднести наступні:

- 1) Природно-кліматичні умови;
- 2) Розмір цін та якість матеріально-технічних ресурсів;
- 3) Місткість ринку;
- 4) Правове забезпечення діяльності сільськогосподарських

підприємств;

5) Державне регулювання тарифів, відсотків, податкових ставок і пільг, штрафних санкцій.

Отже, на прибутковість сільськогосподарських підприємств впливає ряд визначених зовнішніх та внутрішніх факторів, які потребують постійного контролю та великої уваги з боку підприємства. Таким чином, керівництво сільськогосподарського підприємства повинно створювати відповідні умови для формування оптимального ресурсного забезпечення виробництва певних видів продукції рослинництва та тваринництва, активізувати роботу структурних підрозділів, розробляти економічний механізм забезпечення ефективності сільськогосподарського виробництва як частину загальної системи управління підприємством спрямовану на досягнення загальних стратегічних і тактичних цілей їх діяльності.

Список літератури: **1.** Тютюнник Ю.М. Формування та факторний аналіз фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств / Тютюнник О.М. // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2011. - №1. – С. 117 – 121 **2.** Економіка сільського господарства: навч. посібник / Збарський В.К., Мацибора В.І., Чалий А.А. та ін. За ред. В.К Збарського і В.І. Мацибори. – К.: Каравела, 2010. – 280 с. **3.** Пархоμεць М. К. Організаційно-економічний механізм забезпечення дохідності сільськогосподарських підприємств: теорія, методика, практика: моногр. / М. К. Пархоμεць, В. В. Гудак, – Тернопіль: ТНЕУ, 2014.-256 с. **4.** Саблук П. Т. Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період / П. Т. Саблук // Стенограма Десятих річних зборів Всеукр. конгресу вчених економістів-аграрників, 10-11 квіт. 2008 р. – К. : ННЦ “Інститут аграрної економіки” УААН, 2008. – С. 18-40. **5.** Тамошина Г. И. Прибыль, формирование, распределение, налогообложение / Г. И. Тамошина, Е. П. Смольянова — Воронеж: Центр. — Чернозем. кн. изд., 2010. — 153с.

СЕКЦІЯ 2 - МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

ВОЛОСНІКОВА Н.М., канд. екон. наук, доцент

ОСОБЛИВОСТІ ЗАДАЧ ПАРАМЕТРИЧНОЇ ІДЕНТИФІКАЦІЇ У МОДЕЛІ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ ІНТЕГРОВАНОЇ ЛОГІСТИЗАЦІЇ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Створення механізмів управління інформаційними потоками інтегрованої логістизації процесів на підприємствах (ІЛПП) стає особливо актуальним, коли організаційна структура фінансових потоків ІЛПП та її елементів трактуються як важливий й рідкісний ресурс, та як елемент економічного потенціалу логістичної системи, який повинен ефективно використовуватися для досягнення конкретних цілей.

Оцінити чисельне значення скалярних величин фінансових потоків інтегрованої логістизації процесів на підприємствах s за результатами прямих вимірювань інших величин фінансових потоків x_1, x_2, \dots, x_n , при існуванні об'єктивної залежності між ними можна таким чином:

$$s = f(x_1, x_2, \dots, x_n), \quad x \in X \quad (1)$$

При відомій функції $f(x_n)$ дана задача тривіальна, але на практиці логістичних процесів на підприємствах, як правило, ця функція не відома. Отже, виникає проблема її ідентифікації за вибіркою експериментальних даних.

Якщо безліч фінансових потоків інтегрованої логістизації процесів на підприємствах X нескінченна або численна, то підтвердити правомірність припущення можна, тільки перевіривши таке число тверджень, що неможливо без залучення сторонньої інформації, а практично представляє складне економіко-математичне завдання, а саме:

$$\forall (\mu, \varphi), \quad \mu \in X, \quad \varphi = f(\mu), \quad (2)$$

де (μ, φ) – значення змінних s і x_n .

Необхідно довести і привести обґрунтування нижчеподаному твердженню, яке обов'язково буде мати місце в практичній системі інтегрованих логістичних процесів на підприємствах:

$$s = f(x_1, x_2, \dots, x_n) + \xi, \quad x \in X \quad (3)$$

де ξ – випадкова величина, що характеризує інституційне середовище взаємодії з інтегрованою логістизацією процесів на підприємствах.

У випадку якщо ξ буде являти собою якусь випадкову величину з нульовим математичним очікуванням і кінцевої дисперсією, практична проблема полягатиме в тому, щоб спростувати гіпотезу, тому, що потрібне залучення апарату статистичної перевірки гіпотези. У кожному разі, її не можна відкинути остаточно, а спростування можливо на деякому рівні значущості використовуюваного статистичного критерію.

При вирішенні прикладної задачі ситуацію впливу інституційного середовища взаємодії з інтегрованою логістизацією процесів на підприємствах можна описати, використовуючи функціональну залежність таким чином:

$$s = f(x, c, \zeta), \quad (4)$$

де c – вектор параметрів функції фінансових потоків f інтегрованої логістизації процесів на підприємствах;

ζ – вектор випадкових факторів інституційного середовища взаємодії з інтегрованою логістизацією процесів на підприємствах.

Використовуючи описане допущення, ідентифікація моделі фінансових потоків інтегрованої логістизації процесів на підприємствах зводиться до побудови багатовимірного рівняння регресії $\hat{s} = f(x_1, x_2, \dots, x_n)$, що враховує середні значення величини s зі значеннями векторів фінансових потоків x_n , які можна представити у вигляді матриці значень вхідних змінних x_1, x_2, \dots, x_n і вектора значень вихідної змінної s таким чином:

$$X_w = \begin{pmatrix} x_{11} & \dots & x_{1n} \\ \dots & \dots & \dots \\ x_{w1} & \dots & x_{wn} \end{pmatrix}, \quad S_w = \begin{pmatrix} s_1 \\ \dots \\ s_w \end{pmatrix}. \quad (5)$$

Розглядати рішення такої задач треба як у в широкому сенсі, коли необхідно знайти структуру функції і оцінити вектор параметрів, так і в більш вузькому сенсі – як завдання параметричної ідентифікації, коли структура залежності інституційного середовища взаємодії з інтегрованою логістизацією процесів на підприємствах вважається відомою і необхідно лише оцінити її параметри.

В даному випадку, шукану функцію фінансових потоків інтегрованої логістизації процесів на підприємствах треба представити зваженою сумою таким чином:

$$\hat{s} = c^T \varphi(x) = c_1 \varphi_1(x) + \dots + c_k \varphi_k(x), \quad (6)$$

де T – знак транспортування;

$\varphi(x) = (\varphi_1(x), \dots, \varphi_k(x))$ – вектор базисних функцій фінансових потоків $\varphi_1(x), \dots, \varphi_k(x)$, які вважаються заздалегідь відомими;

$c = (c_1 + \dots + c_k)$ – вектор невідомих параметрів функції фінансових потоків інтегрованої логістизації процесів на підприємствах, що підлягає визначенню за вибіркою.

Економічно обґрунтованим є використання оптимального значення фінансових потоків інтегрованої логістизації процесів на підприємствах c_{opt} вектора параметрів c_1, \dots, c_k , яке знаходимо, використовуючи метод найменших квадратів, згідно з яким:

$$c_{opt} = (F_w^T F_w)^{-1} F_w^T S_w, \quad (7)$$

де F_w – матриця значень базисних функцій моделі фінансових потоків інтегрованої логістизації процесів на підприємствах, обчислених у точках експерименту в елементах матриці X_w .

Зазначена матриця значень обчислюється таким чином:

$$F_w = \begin{pmatrix} \varphi_1(x_{11}, \dots, x_{1G}) & \dots & \varphi_k(x_{k1}, \dots, x_{kG}) \\ \dots & \dots & \dots \\ \varphi_N(x_{N1}, \dots, x_{NG}) & \dots & \varphi_T(x_{T1}, \dots, x_{TG}) \end{pmatrix}, \quad (8)$$

У даній роботі розглянуто важливі проблеми, що виникають при вирішенні задач параметричної ідентифікації, коли структура моделі фінансових потоків інтегрованої логістизації процесів на підприємствах задана і відомі базисні функції фінансових потоків.

Для подальшого дослідження кількісних і якісних характеристик організаційної структури фінансових потоків інтегрованої логістизації процесів на підприємствах та її елементів необхідно провести алгоритмізацію управління фінансовими потоками інтегрованої логістизації процесів та розробити методи формалізованого опису алгоритмів впливу інституційного середовища на інтегровану логістизацію процесів на підприємствах.

Список літератури: 1. Graupe, D.: Identification of Systems. R.E. Krieger Publishing Co., New York, 1976. 2. Алексеев А.А. Идентификация и диагностика систем / Алексеев А.А., Кораблев Ю.А., Шестопалов М.Ю. – М.: Издательский центр «Академия», 2009. – 352 с. 3. Руденко Л.В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій / Л.В. Руденко: Монографія. – К.: Кондор, 2004. – 480 с.

ГОНГАЛО В.Г., студент, НТУ «ХПІ» (м. Харків)

ФЕДОРОВ А.О., канд. техн. наук, м. Харків НТУ «ХПІ»

ВИКОРИСТАННЯ РІЗНИХ МЕТРИК В ЗАДАЧАХ РОЗПОДІЛУ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ

Розподіл виробничих програм багатоваріантного виробництва по планових періодах різної тривалості, як правило, виконується за допомогою ЕОМ, що вимагає наявності чіткого і достатньо простого алгоритму. Якщо тривалість циклу виготовлення виробу набагато менша планового періоду, розподіл виробничої програми є завданням об'ємного планування і як помилково вважають автори [1] конструктивно-технологічні особливості виготовлення окремих виробів можна не брати до уваги.

При вирішенні конкретних завдань розподілу виробничих програм багатоваріантного виробництва, для зниження виробничих витрат необхідно в окремі планові періоди концентрувати конструктивно однорідні вироби. Таке багатоваріантне виробництво (приладобудування, електромашинобудування, виготовлення меблів) характеризується специфікою, яка може бути продуктивно використана операційними менеджерами. Суть її полягає в тому, що з одних і тих деталей, вузлів (складальних одиниць) можна зібрати для задоволення більше числа споживачів безліч модифікацій і типорозмірів виробів. Комплекси робіт по окремих виробках не є ні повторенням один іншого, ні повністю різними, а мають як деяку схожість, так і індивідуальні відмінності, що формально можна

записати:

$$X_i \cap X_j \neq \emptyset; i, j = \overline{1, n} \quad i \neq j \quad (1)$$

$$X_i \not\subset X_j, \quad i \neq j \quad (2)$$

$$|X_i| \neq |X_j|$$

$$X_i = \{q_{ij}\} \quad (3)$$

$$q_{ij} \in \{0, 1\}, \quad i = \overline{1, m}$$

Одним з можливих шляхів підвищення ефективності багатоваріантного виробництва полягає в концентрації виготовлення конструктивно і технологічно близьких виробів (сімейства) в окремих планових періодах.

Тому для максимальної спеціалізації пропонується наступний критерій оптимізації, де мінімізується кількість детальних і технологічних характеристик в кожному k -ому плановому періоді:

$$\sum_k \sum_{i, j = \overline{1, n}} d_{ij}^k \rightarrow \min \quad (4)$$

В якості обмежень у постановці можуть бути:

- 1) дотримання договірних термінів поставки;
- 2) сумарна трудомісткість програми повинна бути пропорційна тривалості k -того періоду
- 3)

$$\frac{\sum_k w_i^k z_i^k}{t^k} = \text{const} \quad (5)$$

де W_i^k – трудомісткість i -х виробів, що випускаються в k -ому періоді; z_i^k – кількість i -х виробів, що випускаються в k -ому періоді.

В [2] використовувалася міра близькості, заснована на бінарній мірі подібності (коефіцієнті подібності) Рао:

$$d_{ij} = 1 - \frac{|X_i \cap X_j|}{|X_i \cup X_j|} \quad (6)$$

Автори пропонують використовувати міри близькості, засновані на коефіцієнтах подібності різних дослідників природи:

1. Міра близькості на основі коефіцієнта подібності Танімото:

$$d_{ij} = 1 - \frac{|X_i \cap X_j|}{|X_i| + |X_j| - |X_i \cap X_j|}; \quad (7)$$

2. Міра близькості на основі коефіцієнта Жаккара:

$$d_{ij} = 1 - \frac{|X_i \cap X_j|}{|X_i \cup X_j \setminus X_i \cap X_j|}; \quad (8)$$

3. Міра близькості на основі коефіцієнта подібності Серенсена:

$$d_{ij} = 1 - \frac{2 * |X_i \cap X_j|}{|X_i \cup X_j|}; \quad (9)$$

4. Міра близькості на основі коефіцієнта подібності Хамана:

$$d_{ij} = 1 - \frac{|X_i \cap X_j| - |X_i \cup X_j \setminus X_i \cap X_j|}{|X_i \cup X_j|}; \quad (10)$$

5. Міра близькості на основі коефіцієнта подібності Дейка:

$$d_{ij} = 1 - \frac{2 * |X_i \cap X_j|}{2 * |X_i \cup X_j| + |X_i \cup X_j \setminus X_i \cap X_j|}; \quad (11)$$

Виконання аксіом Фреше для запропонованих мір близькості з використанням множників Лагранжа наведена в [3].

Міри близькості (6-11) використовувалися при вирішенні задачі (4, 5), розподілу виробничої програми багатомономенклатурного цеху по планових періодах різної тривалості. Використання метрики на гіпотетичному прикладі дозволило отримувати розподіл, який значно знизив кількість

планів - облікових одиниць в кожному періоді в порівнянні з випадковими розподілами. Використання мір близькості сприяло концентрації конструктивно-однорідних виробів в окремих періодах і зменшувало втрати робочого часу на переналагодження.

Міри близькості (6-11) можуть бути використані при аналізі та синтезі структур складних систем різної природи (технічних, економічних, соціальних).

Список літератури: 1. Первин Ю. А., Португал В. М., Семенов А. И. Планирование мелкосерийного производства в АСУП. М.: Наука, 1973. – 455 с. 2. Салыга В. И. Федоров А. А. Модель текущей специализации в задаче распределения квартальной программы. «Электротехническая промышленность», вып. 8 (454), 1977. с. 23-25. 3. Задание метрики в задачах классификации объектов различной природы / А. А. Федоров, Ю. В. Лопухин, А. Ю. Скобликов // АСУ и приборы автоматики : всеукр. межвед. науч.-техн. сб. – Х. : Изд-во ХНУРЕ, 2010. – Вып. 151. – С. 96–100. 4. Гирсанов И. В. Лекции по теории экстремальных задач. – М.: МГУ, 1972.

НИКОЛАЕВА Е.Г., к.ф.-м.н., доцент, Харьков, ХНУСА

БАДЛАК М.В., магистрант, Харьков, ХНУ им. В.Н. Каразина

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФУНКЦИИ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОЙ И КОМПЛЕКСНОЙ ПЕРЕМЕННОЙ В МОДЕЛИРОВАНИИ ОТРАСЛЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Аппарат производственных функций (ПФ) является одним из наиболее востребованных приложений экономико-математического моделирования. Как известно, ПФ можно определить как математическую модель исследуемого явления или процесса, описывающую зависимость результативного показателя от одного или ряда производственных факторов. Исторически первые попытки применения ПФ Ю.Либигом относятся к XIX столетию и были посвящены анализу влияния внесения минеральных удобрений на урожайность. В настоящее время ПФ применяются для прогнозирования и экономического анализа на микро- и макроуровне, что нашло свое отражение в статьях и монографиях таких ученых как Н.Б.Баркалов, В.А.Бессонов, М.Вейцман, Б.Е.Грабовецкий, А.Г.Гранберг, Э.Б.Ершов, М.К.Плакунов, Р.Л.Раяцкас, Л.Л.Терехов и др. Теоретические факты и обоснования для классических моделей производственных функций вещественного аргумента можно найти, например, в монографиях [1] - [3].

Несмотря на солидный стаж своего существования модели производственных функций постоянно развиваются и

усовершенствуются. В основном, это происходит за счет привлечения новых факторов, например, связанных с введением инноваций и информационных потоков, с учетом лагов и авторегрессий, с конструированием вычислительных агрегатов, наиболее полно характеризующих выбранную отрасль или производственный объект.

Все перечисленные возможности расширения ПФ основаны на экономико-математических моделях вещественных переменных для исследования экономических процессов на всех уровнях хозяйственной иерархии. Новым, совершенно иным направлением в построении моделей ПФ является выход в комплексную плоскость и рассмотрение комплекснозначных производственных функций комплексного аргумента. Этот подход получил свое развитие в трудах С.Г.Светунькова, а также его последователей и учеников [4], [5].

Модели, основанные на функциях комплексных переменных, привлекательны своей простотой и наличием аналогий в других науках – то есть, общенаучными принципами. Кроме того, интересен тот факт, что каждую отдельную комплексную переменную можно считать отдельной моделью, так она содержит в себе сразу две составляющих. Такие переменные позволяют оценить разные, зачастую противоположные, стороны сложного экономического процесса без построения дополнительных моделей. А также, получив значение лишь одной комплексной переменной, иметь возможность сразу же рассчитать несколько сопутствующих показателей.

Целью данной работы является построение моделей производственных функций действительной и комплексной переменной для получения наиболее точной формы зависимости выпуска строительного сектора от макроэкономических показателей занятости и фондов, а также их сравнение и определение сфер применимости. Для сравнительного анализа и оценки прогностических свойств моделей на статистическом материале 1996-2012 годов для Украины были рассмотрены следующие аналитические формы: производственная функция Кобба-Дугласа вида $y = AK^\alpha L^\beta$, динамизированная производственная функция Кобба-Дугласа-Тинбергена вида $y = AK^\alpha L^\beta e^{\gamma t}$, линейная производственная функция $Y = aK + bL$, степенная производственная функция комплексного аргумента с комплексным коэффициентом и комплексным показателем

степени (ПФКА): $y_t = (a_0 + ia_1) \cdot (L_t + iK_t)^{(b_0 + ib_1)}$.

В рассматриваемых моделях y – объем выпуска строительной отрасли Украины, a_0 и ia_1 – действительная и мнимая части коэффициента пропорциональности соответственно, L – количество занятых в отрасли, K – основные средства, вовлекаемые в производство отрасли, b_0 и ib_1 – действительная и мнимая части показателя степени, α , β , γ – показатели степени для функций Кобба-Дугласа вещественного аргумента.

ПФКА является самым общим случаем степенной производственной функции комплексного аргумента. Остальные виды степенных комплекснозначных ПФ, в частности, описанная в [5] модель $y = a_0 (L_t + iK_t)^{b_0}$, являются ее частным случаем при тех или иных значениях параметров.

Для вычисления неизвестных коэффициентов была проведена линеаризация всех степенных моделей, в том числе и для комплексного аргумента, путем взятия натурального логарифма от левой и правой частей уравнения. Полученные в результате преобразований линейные функции были параметризованы путем применения метода наименьших квадратов. Анализ результатов моделирования показал, что в сравнении с функциями вещественного аргумента комплекснозначная ПФКА демонстрирует хорошие прогностические свойства. Вместе с тем комплекснозначные модели описывают сложные нелинейные связи между результирующей переменной и факторами, некоторые из которых имеют содержательную экономическую интерпретацию, однако в общем случае заслуживают более тщательного анализа и изучения.

Список литературы: 1. Терехов Л.Л. Производственные функции. / Л.Л. Терехов. – М.: Статистика, 1974. – 128 с. 2. Плакунов, М. К. Производственные функции в экономическом анализе [Текст] / М.К. Плакунов, Р.Л. Раяцкас. - Вильнюс : Минтис, 1984. - 308 с. 3. Грабовецкий Б.Є. Виробничі функції: теорія, побудова, використання в управлінні виробництвом. Монографія. / Б.Є. Грабовецкий – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2006. – 137 с. 4. С.Г. Светушков Основы комплекснозначной экономики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://sergey.svetunkov.ru/economics/complex/> 5. И.С. Светушков, С.Г. Светушков Степенные производственные функции комплексных переменных // Экономика и математические методы, 2012, том 48, № 1, с. 67–79 6. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

СЕКЦІЯ 3 - АНАЛІЗ І ОПТИМІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТА ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У КОНТЕКСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

БОБРОВСЬКА О.В., студентка, НТУ «ХПИ», м. Харків

АЛЕКСАНДРОВА В.О., ст. викладач, НТУ «ХПИ», м. Харків

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Сьогодні для здійснення перетворень в економіці України потрібні значні капітальні вкладення. Потрібно відзначити, що такі процеси, як структурне і якісне оновлення виробництва й створення ринкової інфраструктури відбуваються практично повністю шляхом і за рахунок інвестування.

Сучасні умови економічного розвитку вимагають проведення активної політики по залученню іноземних інвестицій. Від ефективності інвестиційної політики залежать стан виробництва, положення і рівень технічної оснащеності основних фондів підприємств, вирішення соціальних і екологічних проблем. Інвестиції є основою для розвитку підприємств, окремих галузей і економіки в цілому.

Вирішення багатогранної проблеми інвестування вдається не всім державам. Уряд часто першочерговим завданням бачить питання про джерела залучення фінансування, тоді як не менш важливим завданням є вирішення проблеми ефективного використання інвестицій, насамперед — визначення об'єкта, сфери вкладення, забезпечення умов для підтримання стабільного припливу інвестицій.

В Україні фактори, що впливають на процес інвестування, знаходяться в такому стані, що не можуть сприяти розвитку цього процесу. Однак світовий досвід свідчить, що вихід з кризи неможливий без збільшення обсягу інвестицій. Отже, активізацію інвестиційної діяльності гальмує економічна криза, а вихід з кризи без істотного збільшення капіталовкладень неможливий.

Відносини, які виникають при здійсненні інвестиційної діяльності на Україні, регулюються Законом України «Про інвестиційну діяльність» та іншими законодавчими актами

України та нормативно-правовими актами.

Для створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні, щоб стимулювати іноземних інвесторів, перш за все, необхідно скасувати обмеження оподаткування реінвестованого прибутку і впровадити інвестиційний податковий кредит, ввести «податкові канікули» на термін 3-5 років для підприємств, які впроваджують нові технології та обладнання, звільнити від ПДВ і митних платежів імпортоване технологічне обладнання. Метою розвитку інвестиційної діяльності в Україні є створення привабливого інвестиційного клімату та розвиток інфраструктури інвестиційної діяльності для забезпечення сталого економічного зростання та підвищення життєвого рівня населення. вирішальну роль в інноваційних процесах відіграє підприємницький сектор, для розвитку якого в Україні досі не створено сприятливі умови. Крім того, борг «обмежує свободу дій» уряду в управлінні економікою, змушуючи його враховувати інтереси власників іноземного капіталу. Погіршує ситуацію збереження багаторічних проблем інвестиційного клімату України: недосконалість законодавчої бази, високий рівень корупції, тіньовий сектор, високі процентні ставки для кредитування.

Таким чином, за результатами роботи слід зазначити, що тільки інвестування в розвиток передових технологій, що здійснюється під контролем держави, дозволяє країнам вириватися вперед у світовому суперництві. Факт припливу капіталу економічне зростання не гарантує. Україні, як державі, що володіє великим економічним потенціалом, науковою базою, і прагне увійти до двадцятки лідерів, слід направити приплив іноземного капіталу в розвиток науково-технічного потенціалу (космічні проекти, атомні технології, авіабудування, кораблебудування, оборонні технології, дослідження в області High-tech, програмного забезпечення тощо). Предметом подальших наукових досліджень може бути визначення найбільш сприятливих регіонів та об'єктів інвестування; шляхи активізації вітчизняних інвесторів; способи застосування досягнень техніки в пріоритетних галузях економіки України (сільському господарстві, транспорті). Для поліпшення інвестиційного клімату необхідно забезпечити ефективне корпоративне законодавство, головним принципом якого є захист прав інвесторів, здійснити технічне переобладнання підприємств і звільнитися від атмосфери недовіри у відносинах партнерів по бізнесу.

Список літератури: 1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. №1560-ХІІ. 2. Данілов О.Д., Івашина Г.М., Чумаченко О.Г. Інвестування: Навчальний посібник. – К, 2001, 364 с. 3. Вінник О. М. Інвестиційне право: Навчальний посібник. - К.: Атіка, 2002. 4. Офіційний сайт Державного Агентства України з інвестицій та розвитку [Електронний ресурс: <http://www.in.gov.ua/>]

АЛЕКСАНДРОВА В.О , ст. викладач, м. Харків, НТУ «ХПІ»

ЛЕГОЦЬКА Ю.І, студент, м. Харків, НТУ «ХПІ»

БУТКОВА А.Ю, студент, м. Харків, НТУ «ХПІ»

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ УКРАЇНИ

Світова економіка зазнала радикальної структурної трансформації, що спричинило суттєве зростання значення наукомістких, високотехнологічних виробництв, для яких визначальним є інтенсивне використання знань і широке впровадження інновацій у різні сфери економічного життя. Вхідження України у високотехнологічне конкурентне середовище зумовило потребу у формуванні інноваційної моделі розвитку національної економіки, яка є фактично неодмінною умовою побудови ефективної економіки, конкурентоспроможної на світових ринках. У зв'язку з цим, чітко видно необхідність аналізу розвитку інноваційного потенціалу країни та впровадження методів забезпечення його подальшого розвитку.

Сьогодні рівень економічного розвитку визначається не стільки масштабами виробництва, скільки його інноваційною спрямованістю і гнучкістю управління.

Одним із найбільш важливих механізмів, що забезпечує інноваційні процеси ресурсами для їх розвитку, слугує венчурне фінансування. Як показує світовий досвід, важливою формою фінансування інноваційних проектів є венчурне підприємництво, що стимулює інноваційні процеси на окремо взятому підприємстві, а також позитивно впливає на ринок інновацій загалом: стимулює до зростання рівень професіоналізму персоналу, підвищує рівень конкуренції та підвищення наукового та виробничо-технічного рівня.

Поняття венчурного підприємництва найповніше характеризують Глэдстоун Д., Глэдстоун Л., які наполягають, що венчурне фінансування характеризує підвищений рівень підприємницького ризику, а також особливі методи його розподілу

поміж учасниками венчурного процесу (інвестор та підприємець). Головним результатом подібного фінансування вважається не стільки отримання прибутку, скільки різке збільшення вартості (капіталізації) компанії, що зуміла реалізувати деяку технічну новинку (інновацію) та тим самим забезпечити собі значну ринкову перевагу порівняно із потенційними конкурентами» [4]. Але, в нашій державі венчурне підприємництво сьогодні є практично відсутнім і це пов'язано із низькою макро- і мікроекономічних проблем, а також із потоковою державною політикою у галузі оподаткування і кредитування інноваційних організацій.

Венчурна інноваційна діяльність — інноваційна діяльність, зв'язана з великим комерційним ризиком і, як правило, довгостроковими фінансовими вкладеннями. Венчурне підприємництво виступає в різних формах і охоплює велику сукупність економічних відносин, пов'язаних з підготовкою до виробництва, випробуваннями і промисловим освоєнням відкриттів і винаходів інноваційними фірмами.

Щорічно у вітчизняній і в зарубіжному друці публікується велика кількість наукових робіт в даній області. А.М. Поручник та Л.А. Антонюк вважають, що важливу роль у трансформації господарського механізму інтенсивності його перебудови відіграє розвиток венчурного бізнесу. Через це в нашій економіці необхідне використання досвіду венчурного фінансування під година формування нового науково-технічного рівня господарського механізму економіки України [1]. Вирішення проблеми фінансування інноваційної діяльності шляхом активізації венчурного капіталу Ю. Каракай вважає, що одним з найвірогідніших механізмів є бюджетна компенсація частини ставки по кредитах, виданих комерційними банками. Втім, само по собі здешевлення кредитів не є панацеєю, оскільки кредит ще потрібно отримати. Кредитувати інновації – справа ризикована. Наука слабо комерціалізована. Проекти, якщо і окупуються, то не скоро. А гроші у банків, зазвичай, короткі. Банкам простіше давати довгі кредити, скажімо, на житло. Банк не кредитуватиме первинну інновацію із огляду на істотні ризики. У розвинених країнах діють інші механізми підтримки інновацій, зокрема, венчурні фонди.

С. Нарішкін визнає, що розвиток венчурного фінансування та венчурного підприємництва здатен вирішити цілий комплекс

завдань, стратегічно важливих для здійснення позитивних якісних змін у економіці. По-перше, це означає додатковий притік інвестицій, у тому числі із закордону. По-друге, з'являється можливість реанімувати і істотно активізувати національний інноваційний потенціал, поступово перетворюючи його в основний “локомотив” розвитку вітчизняної економіки, розширення її податкової та експертної бази. По-третє, відбудеться зближення національного та міжнародного підприємницьких середовищ на основі найсучасніших форм та напрямів економічної активності, взаємодії з безпосередніми розробниками інноваційних продуктів [2, с. 54].

Інноваційна модель економічного розвитку передбачає високу концентрацію виробництва, науково-технічних знань і нових технологій. Так, у розвинених країнах на частку нових знань, втілюваних у технологіях, обладнанні, підготовці кадрів, організації виробництва, припадає близько 70% приросту ВВП. Сучасна економіка має досить широкий набір інноваційних інструментів забезпечення ефективності її діяльності, одним з яких, є венчурне підприємництво. Відчутна низька інформаційна прозорість ринку інтелектуальної власності, що призводить до значних труднощів із пошуком підприємств-реципієнтів та інноваційних проектів під венчурні інвестиції дозволяє стверджувати, що в Україні немає сприятливих умов для розвитку венчурного підприємництва. Найбільш суттєвою проблемою є майже повна відсутність законодавчої бази, яка регулює діяльність венчурного бізнесу.

Українському суспільству необхідно переоцінити пріоритети державної політики, яка має орієнтуватися на інноваційну перебудову економіки і передбачає наступні реформи: створення сучасної інформаційної та телекомунікаційної інфраструктури, у тому числі у соціальній сфері та освіті; забезпечення зростання інвестицій в інформаційний сектор економіки; вдосконалення системи освіти, у т.ч. шляхом відмови від фінансування цих сфер за залишковим принципом і за рахунок забезпечення виконання діючих нормативно-правових актів, які встановлюють зазначені нормативи; побудова продуманої, розвиненої та дієвої інноваційної інфраструктури та розробка механізмів щодо її ефективного використання; підвищення конкурентоспроможності національної економіки за рахунок розробки та використання інформації як найпродуктивнішого фактору виробництва.

На сьогодні не дивлячись на те, що венчурне інвестування служить не тільки додатковим джерелом інвестиційних коштів, але й приносить інші позитивні ефекти а саме тому займає особливе місце в системі фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємств, венчурні інвестиції суттєво не впливають на стан національної економіки, забезпечуючи лише незначну частку інвестиційних ресурсів країни. Однак, активізація венчурного підприємництва, забезпечення сприятливих умов для розвитку й ефективного використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу сприятиме переорієнтації економіки України на інноваційний шлях розвитку, прискоренню розроблення та впровадження новітніх екологічно безпечних ресурсо- та енергозберігаючих технологій, створенню та виробництву нових конкурентноздатних видів продукції та зростанню економіки країни.

Список літератури: 1. Поручник А.М., Антонюк Л.Л. Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні: Монографія. – К.: КНЕУ, 2000. – 172 с. 2. Нарьшикин С. Инновационная составляющая инвестиционных процессов // Вопросы экономики. – 2007. – № 5. – С. 52–64; 3. Фрезер А. Інтерв'ю із Головою Державного Агентства України з інвестицій та інновацій Віктором Івченко // Business Ukraine (Ділова Україна, англomовний щотижневий журнал). – 2007. – Т. 1, № 1. – С. 26–27. 4. Глэдстоун Д., Глэдстоун Л. Инвестирование венчурного капитала: Подробное пособие по инвестированию в частные компании для получения максимальной прибыли. – М.: Баланс Бизнес Букс, 2006. – С. 8. 5. Кузьмін О.Є., Литвин І.В. Сутність та розвиток венчурного підприємництва // 814 Вісн. Нац. ун-ту “Львівська політехніка”. – 2005. – № 527: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку. – С. 92–98. 6. Васильєва Т.А. Основні індикатори ринку інноваційного інвестування // Економіка розвитку. – Харків: ХНЕУ, 2008. – С. 22–26.

СТРИГУЛЬ А.С., к.е.н., доцент, м. Харків, НТУ «ХПІ»

АЛЕКСАНДРОВА В.О., ст. викладач, м. Харків, НТУ «ХПІ»

НІКОНОВ Ю.О., магістр, м. Харків, НТУ «ХПІ»

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ І ЦІНОУТВОРЕННЯ

Перехід на інноваційний тип діяльності припускає формування якісно нової економічної системи, в якій кожен суб'єкт є генератором науково-технічних нововведень з метою підвищення добробуту суспільства в цілому і кожного його члена зокрема.

Інноваційна економіка не є унікальним явищем. Вона досить

успішно розвивається в західних країнах, особливо в США. Держава, домашні господарства, фірми функціонують в умовах високого ступеня диференціації і диверсифікації виробництва, коли можна на основі оптимального вибору здійснити задоволення потреб. При цьому експерти відзначають, що інноваційний процес супроводжується скороченням життєвого циклу товарів, зростанням витрат на виробництво і реалізацію нових товарів, посилюванням законодавчих актів про охорону навколишнього середовища і захист прав споживачів, розвитком глобальної конкуренції, збільшенням ступеня сегментації ринків і так далі

Практика розвинених країн показує, що формування такої економічної системи вимагає тривалого періоду часу і достатньо великих витрат не тільки на її формування, але і відтворення. Кожна національна економіка має конкурентні переваги, які багато в чому визначаються сукупністю її ресурсів, зокрема праці. Інноваційний тип економіки вимагає особливої уваги до людини, до його творчих можливостей. Діяльність всіх сфер західної економіки розгортається у бік забезпечення формування людини, яка повинна володіти особливими знаннями і навиками.

Інновації є, зокрема, продуктом фірми, який вона використовує у власному виробництві або передає за винагороду іншим суб'єктам. Інновації володіють такими параметрами, як ціна і якість. Досвід діяльності на основі інновацій показує, що кожен суб'єкт ціноутворення – виробник, торговець, споживач – поводить як раціональний суб'єкт, реалізуючи свій інтерес.

Ціна інновації відображає всі закономірності її виробництва і передачі. Це виявляється в загальній динаміці ціни на основі життєвого циклу інновації, в співвідношенні повних витрат і прибутку як елементів ціни, у визначенні структури повних витрат. Зміна ціни і її елементів може здійснюватися як у бік підвищення, так і пониження.

Практика функціонування західних фірм показує, що система ціноутворення має свої особливості, які відбивають зміни зовнішнього і внутрішнього середовища виробника і споживача інновацій. У повних витратах фірми виділяють особливу групу витрат, яка пов'язана з виробництвом інновацій і їх просуванням на ринок. Ці витрати мають яскраво виражений циклічний рух. В період підйому в розвитку фірми вони можуть швидко збільшуватися на основі планування і реалізації інвестиційних програм, в періоди спаду – першими знижуються інвестиційні

витрати, а потім поступово і інші елементи витрат.

У ціновому процесі головну роль грають повні витрати. Прибуток як гнучкіший елемент ціни залежить до певної міри від них і від ринкової кон'юнктури. Регулювати повні витрати відповідно до ринкової ситуації не завжди можливо, оскільки не всі елементи можливо швидко збільшити або зменшити. Прибуток в цьому відношенні рухоміша складова ціни, вона може компенсувати недостатню гнучкість основного елементу. Але і тут є свої проблеми, пов'язані з майбутнім розвитком фірми за рахунок засобів, що отримуються на основі прибутку. Сучасна фірма не може дозволити собі різкої динаміки прибутку. Планування прибутку і його отримання в процесі реалізації інвестиційних програм стає важливим напрямом аналітичної діяльності персоналу фірм. Проте первинним є аналіз повних витрат в цілому і кожного елементу окремо. В умовах інноваційного напряму розвитку фірм виділяється група витрат, яка визначає якість інновацій. У даній групі знаходяться різні витрати, що мають свої особливості формування. І якщо вітчизняні фірми визначають для себе інновації як чинник підвищення конкурентоспроможності, то ця група витрат повинна формуватися і постійно знаходитися під контролем менеджерів. Проте самотійно вони ці завдання вирішити не зможуть. Необхідна активна діяльність держави по різних напрямках, формування різних альянсів між українськими компаніями, залучення іноземних суб'єктів.

Особливу увагу фірми приділяють витратам на підготовку і перепідготовку персоналу, які припускають не тільки формування певного рівня знань, але і інноваційного мислення, що забезпечує постійне виробництво ідей і їх практичну реалізацію в готовому продукті. Витрати на підвищення кваліфікації персоналу мають тенденцію збільшуватися. Націленість фірми на інновації визначає поєднання форм і методів підвищення кваліфікації персоналу, а отже, і загальний рівень витрат на підвищення якості людського капіталу. Практика функціонування західних транснаціональних корпорацій показує, що фірма самотійно організовує процес навчання персоналу або на партнерській основі з державою, або з іншими фірмами. Для кожного періоду часу, кожного інноваційного продукту існує своя система навчання і витрати на неї.

Підвищується частка витрат на науково-дослідні і дослідно-

конструкторські роботи, які можуть диференціюватися по місцю їх здійснення: у самій фірмі; у фірмі, що функціонує на основі аутсорсинга; у альянсових об'єднаннях з іншими фірмами, в партнерських організаційних структурах з державою. Постійний потік досліджень, який повинен існувати у сучасної фірми, повинен оплачуватися. Проте результат може бути як позитивний, прийнятий ринком, так і негативний, коли споживач відмовляється набувати нововведення. Для проведення досліджень важливою є їх протяжність в часі.

Таким чином, перехід фірми на інноваційний тип розвитку припускає якісно новий етап в управлінні витратами, коли загальний рівень витрат, їх гнучкість залежать від оптимального вибору менеджментом якості людського капіталу, напрямів інновацій і швидкості їх здійснення, суб'єктів-учасників інноваційного процесу.

Реформування вітчизняної економіки, здійснюване протягом останніх десятиліть років, породило ряд стійких уявлень про систему ціноутворення, які реалізуються в ціновій політиці крупних і малих українських фірм та в поведінці споживачів:

- головним суб'єктом ціноутворення є виробник продукту або торговець. Ціна реалізує їх інтереси. Споживач не може активно впливати на процес її формування;

- ціна, перш за все, розглядається як джерело доходу власника або його представника. Держава і персонал фірм отримують дохід від ціни за залишковим принципом;

- зростання витрат обов'язково повинне відбиватися в паралельному підвищенні ціни;

- ціна повинна забезпечувати максимізацію прибутку, як її розуміють виробники або посередники.

Ці уявлення гальмують подальший розвиток як українських фірм і домашніх господарств, так і в цілому економіки по шляху інноваційного розвитку. Необхідно, по-перше, перейти на ціноутворення, де головним суб'єктом є споживач і його інтереси. По-друге, перейти на інноваційну модель поведінки, коли нові технології і товари стають засобом розвитку фірми, її положення на ринку. Такі масштабні зміни припускають і великі витрати на їх здійснення, а отже, і послідовний пошук напрямів їх економії.

Список літератури: 1. Армстронг Г., Котлер Ф. Введение в маркетинг: Уч. пособие: Пер. с англ. / Под ред. Н.В.Шульгиной. - 5-е изд. - М: Ви-льямс. 2000. - 640с. 2. Долан Р.Дж., Саймон Г. Эффективное ценообразование / Долан Р.Дж., Саймон Г. - М: Изд-во «Экзамен»,

РУСНАК Л.Р., Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м.Чернівці

БЕВЗО А.Ю., Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м.Чернівці

АНАЛІЗ ЗАГРОЗ ІНВЕСТИЦІЙНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ІНВЕСТОРІВ

Сучасні умови господарювання в Україні відрізняються складністю, постійним станом боротьби і гострої конкуренції між підприємствами. Підприємства змушені постійно пристосовуватися до недосконалості та постійної зміни законодавчої бази, нестачі кваліфікованих кадрів, дефіциту обігових коштів, жорстокої грошової і податкової політики держави, неплатоспроможності партнерів тощо. Усе це знижує можливості підприємств до фінансування та реалізації інвестиційних проектів, підвищує інвестиційні ризики і, як наслідок, знижує рівень їх інвестиційної безпеки.

Активне дослідження великої кількості питань економічної безпеки призвело до виокремлення в її структурі певних складових, які поступово стають самостійним предметом дослідження вчених. Серед цих складових виділяють інвестиційну безпеку. На відміну від інвестиційних ризиків, які можуть призвести як до негативних, так і до позитивних наслідків і тим самим вирівнювати свій вплив, загрози при їх реалізації призводять тільки до негативних наслідків. У зв'язку з цим саме загрози здійснюють найбільший вплив на рівень інвестиційної безпеки.

Слід визначити, що на макрорівні існують дослідження з проблем інвестиційної безпеки країни. Проте на мікрорівні інвестиційна безпека залишається малодослідженою науковою проблемою. Її розглядають, здебільшого, в контексті інвестиційної складової економічної безпеки підприємств, яку, у свою чергу, розглянуто в наукових працях багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема Л.І.Абалкіна, Г.О.Андрощука, Б.М.Андрушківа, М.А.Бендикова, А.А.Беспалька, О.М.Вакульчик, В.Ф.Гапоненка, Ф.І.Євдокімова, С.М.Ільяшенка, М.І.Камлика, А.В.Козаченко,

І.М.Кондрата, П.П.Крайнева, О.М.Ляшенко, В.І.Мунтіяна,
Є.О.Олейнікова, І.А.Плотнікової, Н.О.Подлужної,
С.Ф.Покропивного, В.П.Пономарьова, В.Я.Нусінова,
А.М.Турила, Г.А.Семенова, С.М.Шкарлета та інших. Визнаючи
значущість наукових розробок названих учених варто відмінити,
що питання загроз інвестиційній безпеці розкриті не повною
мірою і потребують додаткового дослідження.

Мета дослідження полягає в аналізі загроз інвестиційній
безпеці підприємства.

Сучасні наукові дослідження не мають однозначного
трактування ні поняття «інвестиційна безпека», ні поняття
«загрози».

Стосовно першого поняття зауважимо, що в науковій
літературі розглядають не тільки категорію «інвестиційна безпека»,
але й «інвестиційна складова економічної безпеки», «безпека
інвестицій» та інші. Зокрема, у роботі [1, с.20] виділяють поняття
«безпека інвестиційних вкладень», під якою розуміють відсутність
ризиків втрат капіталу (вкладення коштів і майбутніх доходів).
Перелічені вище поняття не слід ототожнювати. Доцільно
провести додаткові дослідження щодо формулювання кожного з
них. Предметом даного дослідження виступає безпосереднього
інвестиційна безпека.

Автор [2, с.24] зазначають, що інвестиційна безпека
визначається можливістю нагромадження ресурсів або
капітальних вкладень. У роботі [3, с.14] під інвестиційною
безпекою розуміють такий рівень інвестування економіки, який
забезпечував би її розширення відтворення, раціональну
реконструювання та технологічне переозброєння.

Я вважаю, що інвестиційну безпеку підприємства доцільно
розглядати як процес забезпечення безпечного інвестування в
реально існуючих умовах господарювання для досягнення
поставлених ним цілей. При цьому до поставлених цілей слід
відносити не тільки збільшення прибутку (доходу), або досягнення
певного соціального ефекту, але й інші, у тому числі досягнення
заданого рівня економічної безпеки підприємства. Відносно до
промислових підприємств інвестиційну безпеку слід розглядати в
контексті забезпечення безпеки реального інвестування, яке
передбачає підтримання діючих потужностей, створення нових
матеріальних об'єктів і приріст реального капіталу.

Повертаючись до питання загроз, слід відмітити наступне.

Загрози економічній безпеці як дію природних факторів або суб'єктивних, пов'язаних з недобросовісною конкуренцією та порушенням законів і норм, що може спричинити потенційні або реальні витрати для організації [4, с.16], а в роботі [5, с.41] загрози економічній безпеці розглядаються як наявність таких потенціальних або реальних умов, факторів чи дій фізичних та юридичних осіб, що порушують нормальний фінансово-економічний стан суб'єкта підприємницької діяльності і здатні заподіяти великої шкоди аж до припинення його діяльності.

У цілому в науковій літературі існує безліч тлумачень загроз економічній безпеці, які, з певною часткою умовності, можна перенести і на загрози інвестиційній безпеці. При цьому мають бути розглянуті як внутрішні загрози, так і зовнішні.

До зовнішніх загроз інвестиційній безпеці підприємства можна віднести:

- виникнення занадто великої кількості посередницьких фірм;
- стан фондових ринків;
- умови зовнішнього та внутрішнього ринків;
- наявність монополізму в усіх сферах економіки;
- стан банківської системи;
- нестабільності вітчизняної валюти;
- відсоткова політика, що встановилися в країні;
- мінливість законодавства, недосконалість податкового законодавства й тарифної політики;
- політична нестабільність в країні;
- ослаблення й одночасно надмірне державне регулювання в галузях економіки та інші.

До внутрішніх загроз інвестиційній безпеці підприємства можна віднести дуже велику кількість небезпек, зокрема:

- загрози щодо технологічного рівня виробництва;
- ступінь зносу основних виробничих фондів;
- характер амортизаційної політики підприємства;
- нераціональна фінансово-кредитна політика підприємства;
- недостатня величина фінансових ресурсів для фінансування економічно й соціально важливих інвестиційних проектів підприємства ті інші

Автором роботи [6, с.137] зазначається, що при використанні поняття інвестиційної безпеки, яке застосовується в діагностиці функціонування суб'єкта господарювання, а зокрема в питаннях антикризового управління, то визначення показників є порівняно

простим моментом ; інвестиційна діяльність є складовою (окрім фінансової та операційної) загального економічного функціонування підприємства чи організації, яку можна охарактеризувати за рахунок показників ефективності інвестицій (чиста приведена власність, внутрішня норма дохідності) або на основі інформації про грошові потоки (індекс дохідності, індекс прибутковості та період окупності інвестицій).

Вищенаведене дозволяє зробити висновки: до загроз інвестиційній безпеці слід віднести загрози рівню ефективності інвестицій та загрози грошовим потокам від інвестування.

На увагу заслуговують наукові положення, викладені О.М.Молодецькою [7, 8] , яка за результатами аналізу існуючих класифікацій загроз зробила висновок, що вони ототожнюють загрози підприємству та його власникам. Науковець запропонувала враховувати комплексні економічні загрози підприємству та їх власникам, виокремивши економічні загрози активам підприємства, які призводять до його матеріальних або фінансових втрат, та безпосередньо економічні загрози власникам цього підприємства, якими є цілеспрямовані дії третіх осіб, спрямовані на відбирання корпоративних прав; загрози активам підприємства запропоновано розглядати в розрізі загроз діяльності підприємства (що уповільнюють виконання ним своїх зобов'язань) і загроз його власності (що призводять до втрати активів) [7,8]

Інвестиційну безпеку також необхідно розділити на дві частини:

- інвестиційну безпеку підприємства – відносно досягнення поставлених цілей інвестування;

- інвестиційну безпеку інвесторів, у разі інвестування за рахунок позикового капіталу – відносно інвестиційного доходу у вигляді готівкових дивідендів або капіталізованого доходу.

Інвестиційна безпека підприємства характеризує ефективність використання інвестицій з точки зору досягнення ним поставлених цілей (отримання прибутку, соціального ефекту або бажаного рівня економічної безпеки) та зміну рівня фінансово-економічного стану після реалізації інвестиційного проекту.

Інвестиційна безпека інвесторів характеризується високим ступенем їх захищеності від можливості втрати інвестованих коштів та недотримання запланованого інвестиційного доходу.

Ступінь інформованості інвесторів, які мають справу з неефективним ринком, що, з одного боку, дає можливість отримувати надприбутки інсайдерам, а з іншого, робить більш-менш коректне прогнозування неможливим. Більшість торговців не вітчизняному фондовому ринку не в змозі визначити інвестиційну вартість акцій або внаслідок відсутності необхідної інформації, або внаслідок непідготовленості персоналу до подібного аналізу.

З однієї сторони, інвестиційна безпека підприємства залежить від того, яким чином індивідуальні інвестори бажають отримувати інвестиційний дохід: у вигляді готівкових дивідендів або капіталізованого доходу, при цьому прибічники першого варіанту зменшують ліквідність підприємства. З іншої сторони, при невиконанні підприємством своїх інвестиційних зобов'язань, які в існуючих класифікаціях ідентифікуються як загрози діяльності, можуть переходити в процес втрати інвестованих коштів, тобто в загрози інвесторам. У зв'язку з цим варто погодитися з тим, що розділення загроз є досить умовним [7;8] і доцільно урахувати властивість загроз переходити з одного виду до іншого: загрози інвестиційній безпеці підприємства, досягнувши свого критичного значення, загрожують його інвесторам й навпаки.

Таким чином, проведене дослідження дозволяє запропонувати додати до існуючих класифікаційних ознак загроз інвестиційній безпеці змішані та перехідні загрози. Крім того, запропоновано розрізняти окремо загрози інвестиційній безпеці підприємства та інвестиційній безпеці інвесторів.

Кожна категорія загроз інвестиційній безпеці повинна мати власну методику для розрахунку впливу на загальну інвестиційну безпеку підприємства. Проте на сьогодні, така методика відсутня. Водночас є достатня кількість відповідних методик для оцінювання на макрорівні. Для промислових підприємств можна запропонувати індекс, який би характеризував стан інвестиційної безпеки підприємства (рівень стійкості по залученню та освоєнню інвестицій, спрямованих на забезпечення розширеного відтворення, раціональної реконструкції й технологічного переозброєння підприємства). Методика розробки індексу інвестиційної безпеки [9] ґрунтується на оцінці 23 показників, що характеризують інвестиційну активність, інвестиційний клімат, поточний стан економічного розвитку країн, інвестиційні ризики і очікування інвесторів. З метою розробки відповідного індексу для

промислових підприємств необхідно провести додаткові дослідження.

Список літератури: **1.** Денисенко М.П. Інвестиційне партнерство та його роль у прискоренні розвитку економіки / М.П.Денисенко // Проблеми науки. -2003. -№ 1. - С. 15-23.; **2.** Сундук А. Банківське кредитування як чинник гарантування інвестиційної безпеки регіонів України / А. Сундук, Я. Юрін // Вісник Національного банку України. - 2004. - № 1. - С. 24-26.; **3.** Міжнародна інвестиційна діяльність: підручник / Д.Г. Лук'яненко, Б.В. Губський, О.М. Мозговий та ін.; За ред. Д.Г. Лук'яненка. – К.:КНЕУ, 2003. – 387 с.; **4.** Економічна безпека підприємств, організацій та установ / В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко. – К.:Правова єдність, 2009. – 544 с.; **5.** Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності . Економіко-правовий аспект / М.І. Камлик. – К.:Атіка, 2005. – 432 с.; **6.** Єрмак О.О. Сучасні методи дослідження інвестиційної безпеки держави / О.О. Єрмак // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. -№ 1. -2012. -С. 136 – 142.; **7.** Молодецька О.М. Удосконалення класифікації економічних загроз безпеці акціонерним товариствам / О.М. Молодецька // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ, 2009. – Вип. 255. –Т.4. – С. 843 – 848.; **8.** Молодецька О.М. Сучасні підходи до класифікації складових економічної безпеки підприємства / О.М. Молодецька // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – К.,2009. - №6 (50). – С. 194 – 198.; **9.** Кириленко В.І. Інвестиційна складова економічної безпеки: монографія / В.І. Кириленко. – К.:КНЕУ, - 2005. – С. 56 – 57.

ГЛІЗНУЦА М.Ю., асистент, м. Харків, НТУ «ХПІ»

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

На даний час Україна далека від ідеалів і світових норм розвинутої країни, має несприятливий політичний клімат, застарілу матеріально ресурсну модель економіки. Але гірш за все в цій системі негараздів є недосконалий, як на державному рівні, так і по всій ієрархії економічної системи механізм управління. В публічній пресі та науковій практиці з цього приводу віднаходяться безліч конкретних негативів (в бюджетній політиці, податковому кодексі, в прийнятті стратегічних рішень, в гальмуванні ринкових реформ та інше). Але Україна має і великий резерв позитивів, на яких треба більш зосереджуватись, чим на негативах . Тема позитивізму висвічується економічною наукою вкрай мало і це є її значним недоліком. До позитивізму віднесемо те, що за пройдений період народ України «не розлучився» з освітою, має вдалий досвід корпоративної діяльності. В державі функціонує розгорнута мережа наукових закладів, збережений значний рівень інтелектуального потенціалу, започатковано сучасні ринкові відносини, діє антимонопольне законодавство, продовжується приватизаційний процес. Все це, та багато іншого,

зокрема, значні природні ресурси та вигідне географічне положення, робить державу дійсно спроможною до швидкого темпу інноваційного розвитку, який вбачається для нації безальтернативним, як і безальтернативними в цьому розвитку є інформатизація та інтелектуалізація суспільства заради переходу до економіки знань. Але шлях до прогресу перекритий низкою бар'єрів. Бар'єрів незадовільного стану в економічній системі України декілька, але найбільш небезпечним серед них є – відсутність послідовної політики щодо збереження і розвитку інтелектуального капіталу(ІК) країни та прорахунки і перекося в кадровій політиці. І це є першим об'єктом дослідження цілої системи наук, в т. ч. економіки. Другий бар'єр – застарілі управлінські моделі.

Поняття науково-технічний прогрес (НТП), науково-технічна революція (НТР), техніко-технологічний потенціал (ТТП) – характерні були для минулого часу, але своє значення не втратили і в сьогоденні. В минулому часі і зараз їх замінює сімейство термінів, що використовується в наукових основах інноваційного розвитку, що швидко «розмножується» і заповнює собою понятійний простір знань і практичної діяльності. Наука, наукові розробки, прискорення темпів науково-технічного впливу на розвиток економіки є серцевиною інноваційної доктрини і завжди НТП буде у центрі уваги вчених, підприємців, суспільства в цілому. Нова інноваційна політика і давно відома модель НТП безумовно еволюційно пов'язані між собою, вони разом базуються на безперервному процесі саморозвитку науки, техніки та форм організації виробництва. Оцінюючи НТП, можна визначити, що він є системою практичних заходів креативної діяльності по створенню всього нового, а інноваційний процес доповнює і розширює його результати світоглядною ідеологією, економічним та інвестиційним обслуговуванням і оновленням організаційних механізмів. З цих же позицій доцільно розглядати і зв'язок трьох потенціалів – науково-технологічного (НТ), інноваційного (ІП), інтелектуального (ІнП).

Інтелектуальний і інноваційний потенціал включають в себе більш соціологізовану і організаційну компоненту – вони формують зміни, базуючись на знаннях, цілях і організаційній свідомості, в той час як науково-технічний (технологічний) потенціал, використовуючи інтелект, генерує нові знання, моделі, проекти і підтримує цим інноваційну діяльність і інноваційні

процеси. На інноваційну діяльність покладається функція розвитку виробництва, завоювання місця в економічному просторі, активація реформ. За інтелектуальною компонентою потенціалу слід закріпити інтеграцію творчих, організаційних і діяльнісних зусиль в процесі соціально-економічного розвитку суспільства.

Зараз у науковому суспільстві «маятник» уваги змістився у бік інноваційної теорії і практики і в цьому є певний позитив, так як в інноваційній парадигмі більше уваги приділяється «людському фактору» .

Більш масштабний охват і більш високий рейтинг НТП займає як інститут впливу на зміну технологічних укладів . Він також домінує в плані внутрішнього саморозвитку знань про реальність, в продукуванні об'єктів нової природи. Інноваційна парадигма більш розширено і поглиблено позиціонує себе як світоглядна трансформаційна ідеологія нашого часу і як інституція реалізації змін у відповідності з потребами розвитку економіки і соціуму.

У механізмі внутрішньої взаємодії НТП з ІП між ними формуються відносини пошуку динамічної рівноваги. В НТП конструктив і технологія виступають завершальною ланкою і формулою реалізації наукових досліджень, забезпечуючи їх вихід у виробництво.

Завершальною ланкою використання інноваційного потенціалу – є вихід інноваційної продукції на ринок, але це тільки з погляду виробничої функції інноваційної діяльності. Інші функції цієї діяльності формують зміни більш важливого значення, вони здійснюють вплив на розвиток цивілізаційного процесу, тобто змінюють характеристики самого соціуму і його організації (норми, інститути, цінності, соціальні відносини).

Список літератури: 1. Методология моделирования жизнеспособных систем в экономике: монография / Ю.Г. Лысенко, В.Н. Тимохин, Р.А. Руденский и др. – Донецк: Юго-Восток, 2009. – 350 с. (п. 2.7 – Конкурентоспособность как характеристика жизнеспособности экономических систем, с. 161-169; раздел 8 – Моделирование динамики конкурентоспособности экономической системы, С. 267-284). 2. Кендюхов О. Гносеология интеллектуального капитала / О. Кендюхов / Економіка України, 2003. – №4. – с. 28-33. 3. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: В 3 т. / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка; Т. 1: Економіка знань – модернізаційний проект України / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка – К.: Фенікс, 2007. – 544 с.; Т. 2: Інноваційно-технологічний розвиток економіки / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка – К.: Фенікс, 2007. – 564 с.; Т. 3: Конкурентоспроможність української економіки / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка – К.: Фенікс, 2007. – 534 с. 4. Федулова Л.І. Технологічний

розвиток економіки України.– К.: Ін-т економіки та прогнозування,2006. – 627 с. **5.**Шустік О. Інтелектуальний капітал – квіток у ХХІ сторіччя / <http://www.byut.com.ua/publications/idea/detail.php>/**6.** Бондарчук В.Д. Державна політика взаємодь учасників ынновацыйного розвитку регіону. / Електронний ресурс: <http://www.dy.nauka.com.ua>.

АЛЬОШИН С.Ю., асистент, НТУ «ХПІ»

КОНТРОЛІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТАРІЙ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОСТІ

В умовах нестабільності зовнішнього середовища та жорсткої конкурентної боротьби, внутрішніх протиріч, що виникають в процесі функціонування підприємства, системі управління необхідно оперативно реагувати та безперервно адаптуватися до вимог сучасного світу, який постійно змінюється. Особливої актуальності набуває вміння керівників правильно оцінювати проблемні ситуації та приймати якісні управлінські рішення, зокрема, щодо питань інноваційного розвитку. До негативних чинників, що впливають на якість управлінського процесу, зокрема відносять інформаційну обмеженість, яка призводить до зростання невизначеності під час прийняття управлінських рішень [1, с. 74]. Про важливість інформаційного забезпечення управління інноваційним розвитком підприємств наголошують вітчизняні науковці, зокрема, С. М. Ілляшенко [2, с. 44]. На державному рівні відзначають, що впровадження інноваційних процесів у вітчизняній економіці пов'язане із низкою проблем, серед яких виділяють відсутність достатньо адаптованого методичного інструментарію забезпечення ефективності інноваційного розвитку підприємств [3, с. 22]. Тобто такий інструментарій має вирішувати і проблему належного інформаційного забезпечення управління інноваційним розвитком промислових підприємств.

В даному випадку вважаємо за необхідне зосередити увагу на контролінгу як інтегрованій системі управління промисловим підприємством, що має забезпечити інформаційно-аналітичну підтримку прийняття управлінських рішень щодо його інноваційного розвитку.

Успішне функціонування контролінгу базується на

дослідженні різноманітної інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень. Джерелом інформації стають інші підсистеми контролінгу, які, реалізуючи його функції на всіх ієрархічних рівнях, за допомогою своїх методів формують банк первинної інформації, яка після обробки надходить до банку зведеної контролінгової інформації. Алгоритм формування контролінгової інформації для цілей управління інноваційним розвитком підприємства наведено на рис. 1.

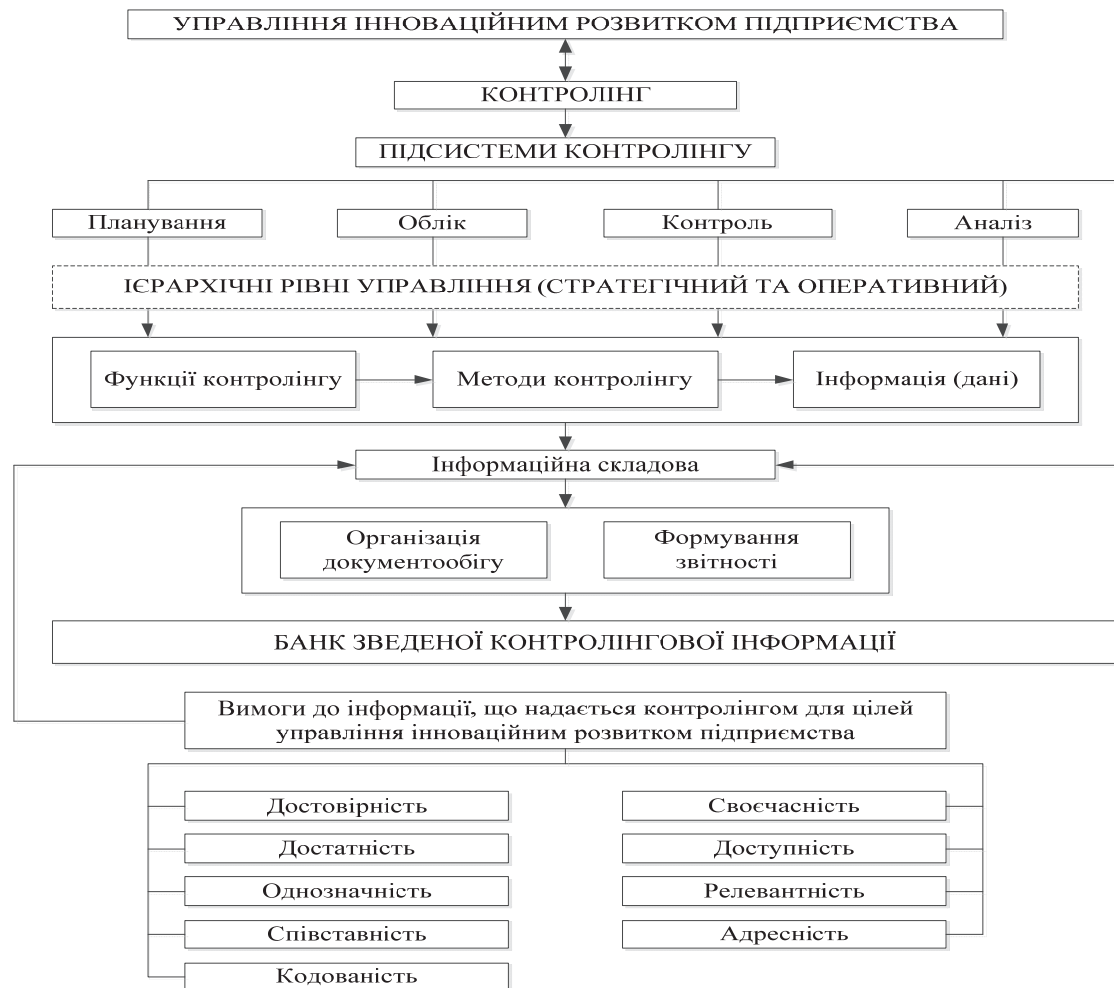


Рис.1 – Формування контролінгової інформації для цілей управління інноваційним розвитком підприємства

Список літератури: 1. Азаренков Г. Ф. Можливості контролінгу в системі управління інноваційним розвитком підприємства / Г. Ф. Азаренков, О. Г. Зима, О. В. Писарчук // Проблеми економіки. – 2010. – №4. – С. 74-78. **2.** Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: Навчальний посібник / С.М. Ілляшенко / 2-ге вид., перероб. і доп. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – 324 с. **3.** Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт.-упоряд.: Г.О. Андрощук, І.Б. Жилієв, Б.Г. Чиженьський, М.М. Шевченко. – К.: Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.

ДЕМЬОХІНА О.О., доцент кафедри загальної економічної теорії НТУ «ХПІ»

ЄГОРОВА Ю.В., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії ХНУБА

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ ЯК ОДИН ІЗ МОЖЛИВИХ ШЛЯХІВ ПОДОЛАННЯ КРИЗИ

Сучасний стан української економіки характеризується загальним спадом виробництва, низькою конкурентоспроможністю продукції, скороченням обсягів інвестування та іншими негативними кризовими явищами. Зазначається також, що економічна криза в країні поглиблюється зниженням інноваційної активності, що проявляється у відсутності зацікавленості більшості підприємств в здійсненні інноваційної діяльності, значному скороченні інноваційних розробок у всіх сферах та галузях виробництва, відсутності достатнього обсягу їх фінансування й зумовлено загальними недоліками державної інноваційної політики.

У той же час саме інновації здатні подолати кризу, забезпечити сталий економічний розвиток, створення нової конкурентоспроможної продукції, вихід на світовий ринок та стати основою інтенсивного економічного зростання. Відомо, що серед стратегічних напрямів подолання кризи у розвинених країнах світу визначений курс на інноваційний розвиток національних економік на основі впровадження передових науково-технологічних досягнень, відкритих інновацій, які мають соціальну спрямованість [1, С 280].

У зв'язку з цим формування моделі інноваційної економіки може розглядатися як один із можливих шляхів подолання кризи в Україні та постає найважливішим завданням антикризової політики держави.

Під інноваційною економікою мається на увазі така економіка, де інноваційними є не менш 40% продукції, що випускається [2]. Вона заснована на знаннях, інноваціях, на всебічному сприйнятті нових ідей, систем і технологій, на готовності та здатності їх практичної реалізації в різних сферах людської діяльності. Основними ознаками інноваційної економіки є:

- прискорена автоматизація та інформатизація всіх сфер та

галузей виробництва;

- створення і впровадження різноманітних інновацій у господарську практику;

- наявність функціонально повної інноваційної інфраструктури;

- розробка й використання нових ресурсозберігаючих технологій;

- наявність розвиненої фінансової системи, здатної спрямувати потік інвестицій в інновації;

- інтелектуальний капітал як базовий елемент національної інноваційної системи;

- наявність системи підготовки та перепідготовки кадрів.

Кризові явища в країні зумовлюють незадовільний стан, в якому знаходяться фундаментальні дослідження й розробки, науково-технічні й технологічні заділи, а також інтелектуальний капітал, що лежить в основі моделі інноваційної економіки.

Однією з актуальних проблем, що істотно гальмує формування моделі інноваційної економіки в Україні, є відсутність ефективної інноваційної стратегії, основу якої складає довгострокова інноваційна політика держави.

У цьому контексті, використовуючи досвід розвинених країн світу, на нашу думку, державою повинен бути виконаний комплекс таких основних заходів:

- детальна розробка програм і концепцій інноваційного розвитку з визначенням стратегічних цілей, ресурсів, термінів їх досягнення та виконавців;

- організація практичної діяльності державних органів щодо реалізації зазначеної програм і концепцій;

- законодавче закріплення інтелектуальної власності, що дозволить підвищити економічну мотивацію й збільшить кількість отриманих патентів;

- формування інноваційного потенціалу ринка праці;

- проведення незалежного аудиту існуючого технологічного рівня підприємств, системи управління якістю, систем проектування й розробки нової продукції;

- розробка спеціалізованих програм інноваційного розвитку підприємств з державною участю, що володіють високим потенціалом проведення науково-технічних досліджень, а також впливом на ринки інноваційної продукції;

- формування інститутів високорозвиненої інноваційної

інфраструктури;

- надання фінансової підтримки науковим інститутам для проведення НДДКР;

- забезпечення ефективної взаємодії з науковими організаціями, малими та середніми інноваційними компаніями.

Таким чином, створення необхідних умов для формування в Україні моделі інноваційної економіки не лише дозволить подолати кризові явища, а й забезпечити довгострокове економічне зростання та підвищити її конкурентоспроможність у світовій економіці.

Список літератури: 1. *Терьошкіна Н.С.* Кризові механізми та інноваційна стратегія // Економічні інновації. – 2013. – Випуск №53. – С. 277 – 285.; 2. *Молчанова О.П.* Проблеми формування в Україні інноваційних підходів у системі господарювання [Електронний ресурс] –Режим доступу: <http://www.eprints.kname.edu.ua> >5843...210-217. Молчанова О.П. pdf.

GOLOLOBOVA O.M., assistant of Management Department NTU «HPI»

LARKA N.I., professor of Economics and Marketing Department NTU «HPI»

INVESTMENT AND ENERGY PRODUCTIVITY TRENDS IN THE US

Over the past forty years, the United States made significant gains in energy productivity. U.S. economic output expanded more than three times since 1970 while demand for energy grew only 50%. The gains markedly accelerated after the oil shocks of 1973 and 1979 brought focus on America's energy demand and vulnerability to energy supply disruptions. The oil shocks prompted a variety of policies at the state, national, regional, and local levels and actions by governments, companies, and nonprofit organizations.

On a per capita basis, U.S. energy productivity and efficiency gains have muted the growth in energy use that might be expected as Americans have become more prosperous. Despite the growth in average home size, more and bigger vehicles driven more miles, and the rapid growth in all kinds of energy-consuming devices, from air conditioners to computers to air travel, energy used per American has actually decreased over the last several decades. In 1970 Americans consumed the energy equivalent of about 2,700 gallons of gasoline per person for all uses of energy. That rate of consumption

extrapolated to our current economy would have come to the equivalent of about 5,400 gallons per person. Instead, 2014 consumption was the equivalent of 2,500 gallons per person.

Energy efficiency measures, investments, and behaviors are, however, not the only factors contributing to the increase in energy productivity over the last few decades. Other factors driving this improvement include changes in the nation's economic structure toward greater activity in less energy intensive industries, outsourcing of some heavy industries, general forces that drive technological advances that have improved energy productivity as a byproduct, demographic changes such as population migration to warmer regions with less winter heating needs, and volatile energy prices.

These economic changes have affected the buildings, transportation, and industrial sectors.

Today, residential and commercial buildings account for about 41% of total U.S. energy consumption. Building-sector energy consumption grew by 48% between 1980 and 2012. Although energy use in buildings has increased since 1970, it has done so at a rate slower than the growth of GDP. In residential buildings, a large portion of this increased energy use is due to the growing use of home electronics as well as the increase in total floor space in buildings and average square footage per home as well as demand for other energy services. However, the development and adoption of appliance efficiency standards as well as utility and government sponsored demand-side management (DSM) programs has helped alleviate the impact. For instance, energy consumption per unit of floor space has declined by 11% for residential and 21% for commercial buildings since 1980. While the numbers are not adjusted for structural changes, many studies point to energy efficiency playing a role in this reduction.

Overall, energy use in the U.S. transportation sector has risen with only brief periods of decline during economic recessions. In the decade following the adoption of Corporate Average Fuel Economy (CAFE) standards in 1975, no policies at either the state, local, or national level encouraged, much less required, fuel economy improvements, and as a consequence, efficiency stagnated.

From 1985 to 2013, industrial sector GDP increased by more than 60%, while industrial energy use rose only 12%. Structural changes have had a significant effect on this sector's energy use because the fraction of the economy derived from manufacturing,

especially energy-intensive manufacturing (such as iron and steel, cement, aluminum, and paper products), has decreased significantly. A substantial portion of the economy is now focused on services and information technologies, as well as lighter industries, many of which did not exist in the 1970s. Some of the energy-use decrease is also due in part to the outsourcing of the production of more energy-intensive products, such as steel and iron. However, the manufacturing and broader industrial sectors have become more energy productive as more energy- and material-efficient processes and systems have been implemented.

For instance, the American iron and steel industry has undergone significant restructuring with a lower proportion of production from more energy-intensive plants making steel from iron ore and coke and a greater proportion processing scrap steel via electric arc furnaces. Improved processes, more efficient motors and other equipment, better energy management practices, and the application of information technologies to industrial process controls have increased manufacturing energy productivity.

Federal policies have made modest contributions to promoting increased industrial efficiency with much of the activity being limited to research and development (R&D). Voluntary, non-incentivized programs at the Environmental Protection Agency (EPA) and the Department of Energy (DOE) have supplemented R&D, including technical assistance, such as DOE-supported University based Industrial Assessment Centers. Activity has also occurred at the state level, through information programs run by state energy offices. Further, some states' utility energy efficiency programs have included industrial efficiency components. Additionally, electricity supply-side programs to encourage nonutility generation passed by Congress in 1978 helped create new combined heat and power (CHP) production. These types of industrial programs, however, have generally not been first priority compared to other sectors.

At the end of August 2012, industrial efficiency, primarily CHP, received a boost through the signing of an Executive Order 13624 by President Obama. The executive order has the overarching goal of accelerating investment in industrial energy efficiency and aims to do so through the following mechanisms:

- Convene stakeholders to identify, encourage and develop investment models and best practices for CHP and industrial efficiency;

- Provide technical assistance and public information on benefits;
- Use existing federal authorities to support investment.

The executive order also directs various agencies and departments to “encourage efforts to achieve a national goal of deploying 40 gigawatts of new, cost effective industrial CHP in the U.S. by the end of 2020.” According to the White House, this goal would “save energy users \$10 billion per year” and “result in \$40-\$80 billion in new capital investment in manufacturing and other facilities.” In the next decade, manufacturers could save upward of \$100 billion in energy costs due to increases in industrial efficiency.

НЕСТЕРЕНКО Р.О., старший викладач, НТУ «ХПІ», Харків
ВЕРЮТІНА В.Ю., старший викладач, НТУ «ХПІ», Харків,

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ВИМОГ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Для проведення заходів щодо активізації інвестиційних процесів на підприємствах України спочатку потрібно здійснити їх аналіз за схемою зверху вниз», починаючи з мегарівня (рівня країни) з метою дослідження характеру і стану інвестиційного клімату країни, збільшення об'ємів державного інвестування при посиленні його цільової спрямованості, заохочення інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання шляхом створення плану дій щодо формування сприятливого інвестиційного клімату

В економіці інноваційного типу, наука є першою і визначальною складовою у інноваційному процесі: проектування, виготовлення, продаж тощо [1]. Знання — основа і початок матеріальної діяльності людини — річ ідеальна, досягнення всього людства та начебто не є об'єктом ринкових відносин.

Наука як специфічна галузь діяльності людини виконує, відповідно до її природи, дві нероздільні функції: перша — накопичення нових знань про навколишній світ, природу речей і явищ, друга — створення інструментарію для перетворення навколишнього середовища. Відповідно до названих функцій існують два основні типи наукових установ: перші займаються переважно фундаментальними дослідженнями, другі — прикладними дослідженнями.

Саме вони спрямовані на вивчення можливостей використання нових знань на практиці та створення і розробку нових технологічних процесів, алгоритмів дій, матеріалів, машин, приладів, тощо.

При створенні інтелектуального продукту можливо виділити «чисті знання» і алгоритми перетворення цих знань у конкретні технологічні та інші процеси, речовини, прилади й механізми.

При чому знання, отримані вченими першої групи, учені другої групи можуть конвертувати в об'єкти промислової власності, використовуючи своє вміння комбінувати та синтезувати. Саме вони дістають права власності на охоронний документ, що захищає новий продукт, а науковці першої групи — відсторонені від неї.

Важливе місце у економіці знань повинні займати університети та інші навчальні заклади, які виводять на ринок не лише науково-дослідні розробки, а й свої послуги щодо засвоєння знань і навичок. І разом з тим ці знання все-таки опосередковано є предметом купівлі та продажу.

Попит на наукове надбання — ознака економічної розвиненості, прогресивності держави. Якщо підприємства в Україні на сучасному етапі не виступають замовниками наукової продукції, то їм необхідно хоча б проводити аудит своїх нематеріальних активів.

У всьому світі зазначається особливе ставлення до своєї інтелектуальної власності. Так, транснаціональні корпорації та державні апарати провідних країн світу, подбали про те, щоб знання все-таки були закриті. (Приклади: ядерні, космічні технології, біотехнології, тощо). Вони продають свої знання через об'єкти права промислової власності.

Узагальнюючи викладене, зазначимо, що з двох складових результатів наукової праці — «чистих знань» та ідей з використання цих знань у перетворенні навколишнього середовища тільки друга складова оцінюється як нематеріальний актив і є предметом купівлі-продажу та відповідно — прибутку, при цьому процес набування знань, перетворення їх в об'єкти промислової власності, комерціалізація та захист — безперервний і динамічний.

Список літератури: 1. Сидорук В. Інноваційний шлях розвитку економіки України очима практика //Інтелектуальна власність. - 2007. - № 9. - С.24-33., 2. Закон України «Про авторське право і суміжні права» від 23.12.1993 № 3792-ХП., 3. Савченко О.И., Нестеренко

НАЗАРЕНКО О.В., канд. екон. наук, доцент НТУ «ХПІ», Харків
РЕШЕТНЯК Н.Б., канд. екон. наук, доцент НТУ «ХПІ», Харків

ПРО ЕКОНОМІЧНУ ДОЦІЛЬНІСТЬ ІНВЕСТИВАННЯ У ПЕРЕРОБКУ СМІТТЯ В УКРАЇНІ

Підчас ведення господарської діяльності людини наявність відходів від неї є неминучою. Куди ж має подітися те, що ми звично вважаємо відходами? Однозначна екологічна відповідь – мають бути перероблені. Якісне перероблення відходів – одна з обов'язкових складових високо розвинутого суспільства. Чим більш розвинена країна, тим більше фінансових коштів вона повинна витратити на заходи з охорони навколишнього середовища.

Україна займає одне з перших місць у світі за кількістю побутового сміття на душу населення. Під полігони твердих побутових відходів (ТПВ) зайнято понад 160 тис. га земель. Крім того, щорічно в країні виникає приблизно 12 тис. незаконних звалищ. [1] Вкрай необхідним є визначення шляхів забезпечення економічної ефективності заходів з охорони довкілля, зокрема, утилізації сміття в Україні.

У сфері екології в державній політиці відбулися певні зміни з прийняттям Податкового кодексу [2], де вперше введено екологічний податок та Закону України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» [3], в якому серед пріоритетів підвищення конкурентоспроможності господарського комплексу країни виділено запровадження сучасних методів управління техногенними і природними ризиками.

В Україні у 80-х роках ХХ століття було побудовано чотири сміттєспалювальні заводи (Київ, Дніпропетровськ, Харків, Севастополь), але зараз працюють лише перші два. Термін їх експлуатації – 25 років, тобто свій ресурс вони вже фактично випрацювали. При спалюванні сміття за старими технологіями в атмосферу крім CO_2 виділяються діоксини, бензопірен, дібензофураат та інші ультратоксичні канцерогенні речовини.

Сьогодні в Україні понад 4,7 тис. офіційних полігонів і, напевно, стільки ж неофіційних, стихійних сміттєзвалищ. [4]. За останні роки в державі, крім підготовки законодавчої бази в цій галузі, нічого суттєвого не зроблено.

Будівництво сміттєспалювальних заводів нового покоління – дороге задоволення. Так, єдиний у світі сміттєспалювальний завод, що відповідає всім екологічним нормам, розташований у Німеччині. Його будівництво обійшлося більш ніж у 800 мільйонів доларів. [5]

Найкоротшим шляхом до успіху в галузі переробки сміття в Україні є використання передового світового досвіду. Наочну різницю між переробкою сміття в розвинених країнах світу та в Україні можна побачити за даними таблиці 1. [6]

Таблиця 1 – Співвідношення методів знешкодження та переробки ТПВ в Україні та інших країнах.

| Країна | % від загального накопичення ТПВ | | | |
|------------|----------------------------------|------------|---------------|-------------|
| | Складування на полігонах | Спалювання | Компостування | Інші методи |
| Україна | 97,0 | 3,0 | - | - |
| Данія | 17,5 | 80,0 | 0,5 | 2,0 |
| Нідерланди | 44,0 | 40,0 | 15,0 | 1,0 |
| Франція | 46,4 | 41,0 | 12,0 | 0,9 |
| Німеччина | 61,0 | 34,0 | 5,0 | |
| Швейцарія | 4,0 | 80,0 | 10,0 | 6,0 |
| Швеція | 34,0 | 56,0 | 9,9 | 0,1 |
| Японія | 27,0 | 70,0 | 0,3 | 2,7 |

З таблиці видно, що у Франції, Швеції та Швейцарії кількість сміття, яку складують на полігонах, є мінімальною, на відміну від України (97%).

У США і країнах Західної Європи вже давно налагоджено роздільний збір твердих побутових відходів. Цікаво, що в США з 1997 року 15 листопада відзначають День переробки сміття. [7] Реалізується програма «RRR – Reduce, Reuse and Recycling» («Зменшити споживання. Використовувати знову. Переробити»). Згідно з нею, до кінця 2020 року в країні планують переробляти 20 млн. тонн сміття на рік і зменшити кількість звалищ. У США працюють понад 550 сміттєпереробних заводів.

Швейцарія лідирує в питанні щодо переробки сміття, все сортується і здається окремо для вторинної переробки. Система сортування сміття доведена до крайності, здаються окремо: папір,

картон, батарейки, скло, ПЕТ-пляшки, електричні прилади, консервні та алюмінієві банки, лампи денного світла, труп тварин (закопувати заборонено), машинне мастило окремо від рослинного, харчові відходи, рослини, зола, тирса, листя з газону, гілки, прострочені ліки тощо. [8] Штраф за порушення правил сортування відходів становить до 10000 франків. Всі рівні перед законом. Усе сміття, що не підлягає вторинній переробці, спалюють в кожному регіоні на спеціальних заводах, що мають прибуток за рахунок отримуваних енергії і тепла. В цілях екологічної безпеки ці заводи були модернізовані фільтрами.

Загально відомі такі основні способи утилізації сміття: захоронення; компостування; термообробка. Найбільш високий технологічний рівень термообробки сміття – це піроліз [9], тобто розкладання відходів на компоненти з отриманням горючого газу, елементів дизельного палива, бензину і гасу, вторинної сировини для виробництва пластикових пляшок, гумових виробів, будівельних матеріалів. Оцінку вибору піролізної установки за основними критеріями наведено у таблиці 2. [10]

Таблиця 2 – Вибір піролізної установки.

| Вибір піролізної установки | Установка вітчизняної фірми | Установка закордонної фірми | Установка з переробки відходів деревини | Установка з переробки пластмас |
|--|-----------------------------|-----------------------------|---|--------------------------------|
| Продуктивність, кг/змінa | 6000 | 6000 | 2200 | 800 |
| Вартість, тис. грн. | 3540 | 5000 | 6048 | 600 |
| Калорійність газу, Дж/кг | 6300 | 6500 | 5400 | 4200 |
| Калорійність конденсованої рідини, Дж/кг | 5500 | 6100 | 5600 | 240 |

З даних таблиці видно, що установка вітчизняної фірми коштує значно дешевше закордонної при однаковій продуктивності, але поступається останній у калорійності продуктів переробки.

Незважаючи на показники прибутковості в цивілізованих країнах, сміттєпереробний бізнес в Україні майже не розвивається. Національну програму «Чисте місто» [4] відкладено на невизначений термін. Внутрішні інвестори практично відсутні через стагнацію економіки, а зовнішні інвестори зайняли

вичікувальну позицію через нестабільність умов бізнесу.

Проблемі утилізації відходів треба приділяти значно більше уваги на державному рівні, а також на рівнях регіонів, кожного підприємства і навіть окремого домогосподарства. Стан довкілля і діяльність сміттєпереробних підприємств мають бути гласними, доступними для контролю громадськими організаціями та широкими верствами населення. Серед населення слід поширювати знання щодо цивілізованого поводження з відходами, запровадження роздільного збирання відходів, забезпечення чистоти довкілля. Вирішення екологічних проблем, зокрема, утилізація відходів має велике соціальне значення і, в значній мірі, може об'єднати суспільство навколо забезпечення сталого економічного розвитку.

Список літератури: 1. Люк А. SOS: Атакуєт мусор! – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jkg-portal.com.ua/ru/publication/one/sos-atakuje-smttja-29829>. 2. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р., №2755 – VI (зі змінами).-К.: Видавництво ЦУЛ, 2011.-584 с. 3. Закон України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/Laws/show/2818-17>. 4. Офіційний сайт Державного підприємства «Національний проект «Чисте місто». Режим доступу: <http://www.clean-city.com.ua>. 5. Способы переработки мусора. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zavantag.com/docs/283/index-560046.html>. 6. Немировский И. А. Переработка ТБО: проблемы и достоинства // Энергосбережение, Энергетика, Энергоаудит №6 (88), 2011. 7. Малютина А. Как устроены раздельный сбор и переработка мусора в США. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://recyclemag.ru/article/kak-ustroeny-razdelnyj-sbor-i-pererabotka-musora-v-ssha>. 8. Как решают проблему переработки мусора в Швейцарии – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.facepla.net/the-news/3238-waste-managemen.html>. 9. Люк А. Переработка мусора в ногу со временем – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jkg-portal.com.ua/ru/publication/one/pererobka-smttja-v-nogu-z-chasom-32077>. 10. Подлубная Л. А., Степанов А. Г. Целесообразность инвестиций в переработку мусора – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://makulaturi.net.ua/novosti-pererabotki-othodov/151-investicii-v-pererabotku-musora-othodov.html>

ЛИ ЧАО, преподаватель, Институт востоковедения и международных отношений "Харьковский коллегиум"

ФОРМИРОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ КИТАЯ

Придание экономике инновационного характера развития обеспечивается в значительной степени новациями в сфере управления инфраструктурными отраслями. Успешное развитие производственной и социальной инфраструктур создает

надежную основу для всей экономики и системы жизнеобеспечения. Устойчивое функционирование предприятий электроэнергетики имеет исключительную важность в силу их инфраструктурного характера и влияет на устойчивое функционирование предприятий других отраслей - потребителей электроэнергии.

Исходным понятием устойчивости функционирования генерирующих компаний является их способность воспроизводить свои функции для обеспечения баланса интересов участников оптового рынка электроэнергии и мощности и собственников этих генерирующих компаний.

Вопрос обеспечения энергоресурсами входит в сферу геополитики КНР, интересы которой в области энергетической безопасности должны поддерживаться комплексом внешнеполитических и внешнеэкономических мер, гармонирующих с внутренней политикой. В выборе стратегии экономические цели и задачи подчинены политическим, и важную роль играет взаимозависимость внутреннего и внешнего измерений энергетической политики страны.

Данные о характере инновационной среды в отдельных энергосистемах Китая [1-4] ставят задачу очертить круг инструментов для оценки устойчивости развития, а также разработать механизм управления устойчивостью.

В основе формирования методологии управления инновационным развитием электроэнергетики лежит анализ современного состояния отрасли, а также критическое осмысление объективных предпосылок и особенностей ее развития. Для разработки эффективных методов управления инновационным развитием электроэнергетики, следует четко определить принципы внедрения инноваций, а также использовать механизмы стратегического, программно-целевого и проектного подходов к реализации инновационных энергетических проектов предприятиями электроэнергетики. Подобное сочетание подходов позволит сформировать системы регулирования инновационной активности предприятий электроэнергетики на государственном и региональном уровне, а также механизм реализации инновационных проектов на корпоративном уровне.

Специфика национальной экономики Китая оказывает существенное влияние на потенциал инновационного развития

китайской электроэнергетики и организацию инновационного процесса в отрасли. Необходимость использования методологии системного анализа применительно к инновационному развитию электроэнергетики обусловлена, прежде всего, сложностью изучаемого объекта, особенностями его функционирования и другими факторами.

Целенаправленная деятельность Китая по обеспечению собственной энергетической безопасности, позволила достичь серьезных успехов в развитии наиболее эффективных технологий в сфере энергетики. Китаю удалось создать определенный «запас прочности» на перспективу [1].

Однако, по мере увеличения своего влияния Китай рискует столкнуться с ограничением доступа к иностранным месторождениям полезных ископаемых и наиболее эффективным технологиям.

По этой причине, в будущем все возрастающую значимость будет иметь способность Китая создавать инновационные технологии в сфере энергетики, так как одними экономическими средствами для обеспечения ресурсной безопасности обойтись не удастся. Следует отметить постоянно ухудшающуюся экологическую ситуацию в стране - в ряде регионов использование «грязной» неэффективной энергетики приводит к серьезному падению качества жизни [2].

В случае ухудшения конъюнктуры или ограничения доступа к рынкам энергоресурсов Китай сможет делать упор на разработку ресурсов внутри страны, которые в данный момент нерентабельны. От доступа страны к энергоресурсам зависит конкурентоспособность китайской экономики и, следовательно, всего китайского государства. По этой причине в Китае прибегают к различным механизмам и технологиям диверсификации энергетики [3]. В некоторых случаях, как, например, с развитием возобновляемой энергетики или сжижением угля, это приводит к уникальным результатам, позволяя Китаю усилить свои позиции в качестве ключевого экономического центра энергетики [4].

В качестве предмета исследования выступают организационно-экономические отношения, возникающие в процессе разработки и реализации инновационных проектов в сфере электроэнергетики. Поскольку эти отношения целесообразно строить на нескольких уровнях, представляется целесообразным сочетание использования методов программно-

целевого управління на державному і регіональному рівні (рівні провінцій в Китаї) і проектного управління на корпоративному рівні.

Принципи стратегічного управління інноваційним розвитком китайської електроенергетики, слід розділити на три функціональні групи: принципи стратегічного управління, принципи програмно-целевого управління і принципи проектного управління.

Список літератури: 1. *Betz J. The Reform of China's Energy Policies // GIGA Research Unit: Institute of Asian Studies. – 2013. - № 216.* 2. White paper on China's energy policy 2012, NPC of PRC. URL: www.scio.gov.cn .3. *Philip Andrews-Speed, [Interactions between renewable energy policy and renewable energy industrial policy: A critical analysis of China's policy approach to renewable energies](#), *Energy Policy*, 62, 342-353, 17 July 2013.* 4. *Philip Andrews-Speed, Xunpeng Shi, [What Might the G20 under China's Presidency Deliver for Global Energy Governance?](#), *ESI Policy Brief no. 8, 19 October 2015**

ПЕРЕДРІЙ А.Е.Ю., асистент, НТУ «ХПІ»

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ АУТСОРСИНГОВИХ ПОСЛУГ У МАШИНОБУДУВАННІ

Для промислових підприємств аутсорсинг є ефективною можливістю підвищити якість виробничих послуг, віддавши їх на виконання спеціалізованій фірмі. За даними дослідження журналу *Industry Week* 54,9% американських компаній використовують аутсорсинг у виробництві та 43,8% - в обслуговуванні обладнання.

Професійні компанії, які надають сервісні послуги, як правило, пропонують замовникам кілька варіантів реалізації проектів з реструктуризації ремонтних підрозділів. Варіант перший - еволюційний. Він передбачає створення цехів сервісного обслуговування (ЦСО) шляхом переведення ремонтного персоналу замовника і покупки ремонтного центру, який забезпечує ремонт та виготовлення запчастин для ЦСО.

Прийнявши рішення про аутсорсинг ремонтів, підприємство переслідує декілька цілей:

- 1) оптимізувати ремонтні витрати;
- 2) вивести ремонтний персонал зі складу підприємства в спеціалізовані ремонтні підприємства;
- 3) підвищити ефективність роботи перекладаються співробітників;

4) збільшити обсяг виробленої продукції за рахунок зниження простоїв устаткування.

Підприємство може будувати взаємодію з аутсорсинговою компанією на основі принципу сервісу, відмовившись від схеми підяду (коли оплачуються людино-години). Сервісний підхід передбачає обопільну зацікавленість замовника та сервісної організації в зниженні аварійності. Фіксована сума договору на сервісне обслуговування стимулює аутсорсингову компанію підвищувати ефективність своєї роботи і знижувати витрати на ремонт. У цьому і полягає принципова відмінність сервісної моделі від схеми підяду, де підрядник зацікавлений у поломці устаткування.

Другий варіант з реструктуризації ремонтних активів - революційний. Він являє собою придбання вже діючого підприємства і розвиток сервісу на його основі. Купівля або оренда ремонтних площ і власні закупівлі - необхідні складові і цього виду взаємовідносин з замовником. Стратегія компанії в даному випадку спрямована не тільки на оптимізацію і розвиток нового активу, але й збереження клієнтів і постачальників діючого підприємства.

Передача непрофільних активів сервісним компаніям дозволяє промисловим підприємствам сконцентруватися на своєму бізнесі.

Позитивні риси передачі ремонтів на аутсорсинг :

- 1) оптимізація витрат на ремонтну програму;
- 2) скорочення простоїв (збільшення продуктивності обладнання);
- 3) скорочення чисельності персоналу;
- 4) наявність гарантійних зобов'язань з боку аутсорсера;
- 5) підвищення якості продукції (зниження браку з вини обладнання);
- 6) підвищення оперативності та якості надаваних послуг;
- 7) індивідуальний підхід до кожного заказнику послуг.

Основною негативною рисою є залежність від підрядних організацій.

Таким чином, поширення аутсорсингових послуг, а саме ремонтного аутсорсингу, сприяє розвитку промислового сервісу. Це підхід до управління витратами на ремонт і підтримку працездатності основного устаткування промислового підприємства, що дозволяє замовнику економічно ефективно експлуатувати об'єкт сервісу і досягати поставлених цілей.

ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ КРЕАТИВНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

На даному етапі розвитку економіки існують проблеми управління ризиками на підприємствах різних форм власності. Актуальність проблеми управління ризиками в інноваційній діяльності обумовлена необхідністю розробки комплексного, усестороннього підходу до ризиків, які координуються в рамках всієї організації. Ризик в економічному та соціальному житті суспільства є однією з центральних характеристик, яка присутня постійно. Ризик з економічної точки зору є невизначеністю в поставленій меті [1]. Виникнення інтересу до появи ризику в економічній діяльності в даний час значною мірою пов'язано з підприємництвом.

Інноваційне підприємництво супроводжується невизначеністю економічної кон'юнктури, яка є наслідком непостійності попиту і пропозиції на чинники виробництва, товари, ресурси. Ринкова складова підприємницького ризику пов'язана з невизначеністю майбутнього відношення споживачів товарів та послуг. В умовах економічного ризику процес прогнозування і ухвалення рішення необхідно розглядати відповідно до етапів процесу управління ризиком.

Економіка, яка базується на знаннях в цілому потребує підвищення уваги до людських ресурсів. Саме це робить знання та навички персоналу критично важливими для підприємства. Особливу увагу необхідно приділяти здатності персоналу генерувати ідеї, приймати участь в подальшому навчанні, вміти варіативно мислити, швидко адаптуватися до змін, обробляти значні масиви інформації, всьому тому, що формує інтелектуальний капітал організації [2].

Матеріальний та духовний рівень нації напряму корелюється з рівнем розвитку її науки і освіти. Для найбільш ефективного використання своїх інноваційних можливостей, підприємства України повинні враховувати структуру свого людського капіталу. Тобто, управління людським капіталом може бути розглянуто як управління знаннями. У той же час знання як такі, у їх «чистому» вигляді, не можуть виступати як нематеріальні активи підприємства. Разом з тим знання — основа створення

нематеріальних активів, оскільки вони присутні у всіх об'єктах інтелектуального капіталу.

Досвід показує, що найбільш успішні країни приділяють особливу увагу збільшенню та поширенню знань. Наприклад, відомо, що найкраща освіта у Фінляндії, найбільш «винахідлива країна» - Японія.

Інтелектуальна, творча діяльність потребує креативного підходу. Умовно у науковій діяльності можна виділити дві складові. Для створення фундаментальних знань необхідна аналітичність розуму, для прикладних — уміння комбінувати, синтезувати, тобто творити.

Важливо зазначити, що у існуючому динамічному бізнес-середовищі рівень конкурентних переваг визначається компетенціями персоналу. Саме такий підхід вимагає розвитку культури навчання на підприємстві. У першу чергу, це відноситься до інвестування в розвиток людських ресурсів. Дана проблема може вирішуватися за допомогою наступних дій: залучення необхідних фахівців і консультантів або розвиток власного персоналу. В останньому випадку, можлива або формальна пропозиція персоналу навчатися самостійно (самомаркетинг) або спрямування персоналу на проходження освітніх програм (навчання за межами підприємства) і оплата за їхнє навчання підприємством [3].

Система компенсацій повинна стимулювати активність робітників, перш за все у тому напрямку діяльності, де підприємство очікує від працівника максимальної віддачі. У той же час компетенції персоналу базуються на вміннях та досвіді. Якщо ми аналізуємо інноваційну діяльність персоналу, то продуктивність праці, професійний ріст, сумлінне виконання своїх обов'язків, ініціативність, креативність – саме ті компетенції, які можуть бути об'єктом цілеспрямованої політики управління людськими ресурсами.

Таким чином, здатність суспільства створювати, відбирати, перетворювати на джерело прибутковості знання має вирішальне значення для економічного зростання і підвищення рівня життя населення. А підприємствам необхідно формувати та розвивати стратегію управління персоналом, яка спрямовано на створення бази знань. Для підвищення ефективності роботи підприємця необхідно вживати заходи щодо зниження та мінімізації ризику, а також розробляти тактику управління ризиком. Найважливішими

задачами ризику є вимірювання ризику, правильна оцінка, визначення його допустимого рівня і організація управління ризиком.

Список літератури: 1. Сидорук В. Інноваційний шлях розвитку економіки України очима практика //Інтелектуальна власність. - 2007. - № 9. - С.24-33., 2. Савченко О.І., Нестеренко Р.О. Розвиток компетенцій персоналу: від само маркетингу до креативності. Збірник матеріалів міжнародній науково-практичній конференції «Стратегія інноваційного розвитку економіки та актуальні проблеми менеджмент-бізнес освіти». 3. Rastogi P.N. Sustaining enterprise competitiveness - is human capital the answer? //Human Systems Management.-2000.- Vol. 19, № 3.- P.193-203.

ПЕРЕРВА П.Г., доктор екон. наук, НТУ «ХПІ»

ШИМПФ К., канд. екон. наук, Магдебургский университет, Магдебург, ФРГ

КОСЕНКО А.В., канд. екон. наук, НТУ «ХПІ»

ЕФЕКТИВНІСЬ ІННОВАЦІЙ В ПРАЦЯХ ЗАРУБІЖНИХ НАУКОВЦІВ

Нерівномірний розподіл інноваційних технологій у світі стримує економічний розвиток «третіх» країн світу та розподіляє країни світу за рівнем інноваційного розвитку на чотири групи в залежності від рівня забезпечення інноваційними технологіями. Розробка нових продуктів (NPD) створює нові потреби і розвиває нові смаки цим самим стимулюючи працьовитість суспільства. Англійський економіст Д. Рікардо стверджував, що – «Засіб проти зла, від якого страждають усі країни світу, полягає в тому, щоб стимулювати працьовитість, створити нові потреби і розвинути нові смаки».

Використання знань, що призводять до інновацій є однією з основних умов інноваційного розвитку. Тому вкладання коштів у наукові розробки сприятиме росту інноваційного потенціалу. Людські ресурси являються рушієм і «серцем» економічного «організму». Висококваліфікований людський капітал є основним фактором що впливає на інноваційну сферу та її розвиток. А. Сміт, оголошуючи здібності та навички капіталом, робив висновок, що робітник, крім «звичайної заробітної плати» за «звичайну працю», одержить відшкодування витрат на навчання і прибуток на них. Також Сміт розрізняє кваліфіковану й просту працю і зазначає, що кваліфікована праця в одиницю часу

створює більше цінності, ніж праця проста, некваліфікована. Кваліфіковані працівники є основою інноваційного розвитку.

Теодор Шульц, Гері Беккер досліджували вплив людського капіталу на економіку в результаті інноваційних нововведень в економічні процеси. Г.Беккер розрахував, що 12-14 % прибутку приносять інвестиції в людський капітал кожен рік. Майкл Спенс у своїх роботах доводив, що рівень освіти дає більш високий результат праці, в зв'язку з інноваційними нововведеннями. Г.Беккер розрахував, що за рентабельністю освітня діяльність у США в 60х роках ХХ століття в середньому на 10-15% перевищувала інші види комерційної діяльності. Г. Солоу визначив, що за рахунок вкладень в освіту, національний дохід США з 1957 по 1982 р. збільшився на 13%. Протягом ХХ століття в США освітні інвестиції на душу населення планомірно збільшувалися, поки не стали найбільшими в світі – близько 8 тис. дол (14% ВВП). Таким чином, на освіті у США не економлять і виділяють на її розвиток великі інвестиції. Завдяки цьому за рівнем інновацій у всіх сферах діяльності, зокрема і підприємстві США знаходиться на одному з перших місць у світі. Розвиток людського капіталу та економічне зростання США є взаємопов'язаним, оскільки перший заклад вищої освіти з'явився в США тільки в середині XVII століття. Менш ніж за триста років освіта США перетворилося на одну з найкращих, найбільш конкурентоспроможних у світі, вона відіграє важливу роль у розвитку людських ресурсів і швидкому зростанні добробуту населення. Для створення передумов стрімкого соціально-економічного зростання необхідно зрозуміти, що тільки належним чином оцінений людський капітал завдяки своїм знанням і здібностям зможе примножити багатство країни тим самим піднімаючи її добробут. Будь-яке збільшення або зменшення капіталу природно веде до збільшення або зменшення підприємницької діяльності, кількості продуктивних робітників, а отже, і мінової вартості річного продукту землі та праці країни, реального багатства і доходу всіх її мешканців.

Основними проблемами впровадження інновацій в підприємницьку діяльність є обмеженість інвестиційних ресурсів. Залучення більшої кількості інвестиційних ресурсів в інноваційну сферу сприятиме економічному зростанню; покращенню добробуту суспільства; розвитку цивілізації, науки і техніки. Джон Мейнард Кейнс стверджував, що державні інвестиції повинні

послужити ланцюговою реакцією для пожвавлення інноваційної діяльності.

Осмислення та поглиблення розуміння інноваційних процесів в підприємстві, сприятиме глибшому розкриттю їх суті, розвитку цивілізації та покращенню добробуту суспільства. Високі темпи здобування та розповсюдження знань забезпечуватимуть їх щонайшвидше перетворення у технології та корисні винаходи і сприятимуть високим темпам економічного зростання.

САВЧЕНКО О.И., канд. екон. наук, професор, НТУ «ХПИ»,
Харьков

ЛУКЬЯНИЦА А.Ю., аспірант, НТУ «ХПИ», Харьков

ФОРМИРОВАНИЕ ОСНОВ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Необходимость повышения эффективности экономической деятельности в Украине, становление теперь уже необратимых рыночных отношений, требуют соответствующего инновационного подхода к управлению, специально подготовленных топ-менеджеров, которые смогут организовать социально-экономические структуры и эффективно управлять ими.

Украина должна пройти определенные трансформационные изменения, осуществляя творческое использование зарубежного опыта, с учетом своей уникальности и самобытности.

Нестабильная экономика выявила многие допущенные ранее управленческие ошибки предприятий. Актуальным, как никогда, сегодня становится вопрос о повышении их гибкости и устойчивости. Фраза о том, что «сейчас не крупный съедает мелкого, а быстрый медленного» становится одной из стратегий предприятия. Обеспечить такой подход возможно лишь формируя определенный творческий потенциал организации, который будут определять гибкость персонала, его импровизация, лидерство, изменение бизнес процессов, развитие креативных способностей персонала.

На наш взгляд, необходимо более детально рассмотреть понятие креативности. Так, креативность (от лат. creatio – созидание) — творческие способности индивида, характеризующиеся готовностью к продуцированию

принципиально новых идей и входящие в структуру одаренности в качестве независимого фактора [1]. По мнению П. Торренса, креативность включает в себя повышенную чувствительность к проблемам, к дефициту или противоречивости знаний, действия по определению этих проблем, по поиску их решений [2].

Для оценки креативности персонала организации используются различные тесты дивергентного мышления, личностные опросники, анализ результативности деятельности. С целью содействия развитию творческого мышления могут использоваться учебные ситуации, которые характеризуются незавершенностью или открытостью для интеграции новых элементов, при этом обучающихся поощряют к формулировке множества вопросов, иногда создавая определенные стрессовые и даже конфликтные ситуации, которые активизируют мыслительные процессы [3].

Более детально остановимся на освоении творческого (креативного) подхода к принятию решений, который позволяет более грамотно решить достаточно сложную задачу: достигнуть экономического эффекта за счет рационального распределения функций между государственными структурами, бизнесом и рынком и сбалансированности социальной, экономической, культурной и политической жизни [4].

Таким образом, человеческий фактор (при достижении определенного образовательного уровня, креативного развития) становится важнейшим в обеспечении формирования креативного потенциала организации, представляющего набор определенных творческих способностей каждого сотрудника в соответствии с источниками, которые побуждают данную креативность: социальными, личностными, ситуативными.

Очевидно, что мышление менеджера должно отвечать вызову времени и позволять творчески решать проблемы экономического развития как на уровне предприятия, так и на уровне страны.

Список літератури: 1. *Robert M. Fulmer. The new menagement. Atlanta: Institut for business and Interpersonal Strategies, inc., 1998.*, 2. *Хатунцев В.М. и др. Экономическое регулирование: формы и методы. - Спб.: СПГУЭиФ, 1992.* 3. *Уотермен Р. Фактор обновления. Как сохраняют конкурентоспособность лучшие компании / Пер. с англ. - М.: Прогресс, 1988.* 4. *Савченко О.І., Нестеренко Р.О. Розвиток компетенцій персоналу: від само маркетингу до креативності. Збірник матеріалів міжнародній науково-практичній конференції «Стратегія інноваційного розвитку економіки та актуальні проблеми менеджмент-бізнес освіти».*

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ РИСКОВ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

В системе маркетинга не существует универсальной методики анализа информации относительно риска. Поэтому успешный маркетолог – тот, кто обладает опытом, системой показателей, методом анализа информации. И чем больше у него библиотека таких решений, тем лучше идея накопления моделей учета информации, которая в маркетинге повторяет идею создания хранилища бизнес-знаний на базе системы материализованного опыта, и считается одним из последних достижений менеджмента [1].

Риск инновационных технологий должен учитывать следующие обстоятельства: смогут ли конкуренты разработать технологию, которая сделает действующую технологию устаревшей; может ли какая-либо более новая технология помешать успешному внедрению данной технологии в производство. Важной задачей маркетинга является снижение уровня риска инновационных технологий.

Риск до покупки новой технологии (информационный, параметрический) и риск в процессе применения новой технологии – стратегический.

Анализ параметрического риска [2], можно проводить по двум направлениям; анализ причин параметрического риска и определение области границ, где образуется этот риск. К факторам, способствующим возникновению параметрического риска, можно отнести ограничения возможности обработки и анализа информации. Кроме этого потенциальному потребителю новых технологий, зачастую не удастся проанализировать всю информацию, поставляемую разными ее разработчиками.

Параметрический риск требует от разработчиков новых технологий использования системной информационной политики, основанной на интеграции специальных целей поскольку существующий информационный дефицит приводит к снижению цен на потребительском рынке. Такое утверждение объясняется тем, что улучшение качества, информации о новых технологиях устраняет фактор ее недостаточности для принятий

решения потребителем. Кроме того у потребителя новой технологии появляются большие возможности повысить не только квалификацию своих сотрудников в сфере анализа и поиска необходимой информации, но и совершенствования возможности и методов переработки информации [3].

В отличие от параметрического риска, влияющего на изменение рынка до покупки новой технологии, стратегический риск характеризуется тем, что относится к тому моменту времени, когда решение о покупке новой технологии принято. Кроме того, этот вид риска учитывает также состояние внешней информационной среды. Если информационная среда имеет высокий уровень качества, то такой вид риска оказывает незначительное влияние на снижение стоимости новой технологии [4].

Для снижения уровня стратегического риска технологий выбор мероприятий может быть таким: повышение уровня доверия покупателя технологии, косвенное управление специфическими показателями качества технологии. Доверие покупателя к технологии создается на основе определенных обязательств ее разработчика по отношению к потребителю. Основанием такого доверия является репутация разработчика инновационных технологий.

Следовательно, обеспечение эффективного функционирования инновационного производства это – сложная комплексная проблема, касающаяся, в первую очередь, как маркетинга, так и менеджмента.

Список литературы: 1. Бажан Ю.М. Економічна теорія технологічних змін / Ю.М. Бажан. – К. : ВГ «Занович», 1996. – 240 с. 2. Гринев Б. В. Инноватика / Б. В. Гринев, В. А. Гусев. – Харьков : Институт монокристаллов, 2004. – 455 с. 3. Бугрова О. Методологічні основи оцінки ризику при прийнятті інвестиційних рішень / О. Бугрова // Економіка України. – 2002. – № 10. – С. 29–32. 4. Diter J. Y. Schneider. Alternative Technologiestrategien. Marktforschung & Management 4/89.

ТКАЧЕНКО М.О., асистент НТУ «ХПІ»

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНИХ КАРТ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

За умов незадовільних темпів розвитку української економіки,

які переважно обумовлені низьким рівнем інноваційної активності промислових підприємств, стає доцільним запровадження сучасного вискоефективного інструментарію управління інноваційними процесами. З метою запровадження такого інструментарію нагальним стає проведення реструктуризації системи управління процесами інноваційного розвитку, в ході якої відбуваються зміни у системі управління перебігом інноваційних процесів та структурі інноваційного потенціалу підприємства.

Таким чином, управління інноваційним розвитком підприємства на основі реструктуризації являє собою циклічно повторювальний взаємопов'язаний комплекс дій організаційного, економічного і фінансового характеру, спрямованих на зміни у стратегічному та операційному контурі управління інноваційними процесами, структурі інноваційного та виробничого потенціалу промислового підприємства у напрямку досягнення й підтримки цільового рівня економічної ефективності, фінансової стійкості та результативності інноваційної діяльності.

Окремої уваги заслуговує питання оцінки ефективності запровадження управлінського інструментарію проведення реструктуризації системи управління інноваційним розвитком, що обирається за результатами дослідження поточного стану інноваційного розвитку підприємства, який визначається на підставі аналізу підприємства за трьома векторами: фінансово-економічний стан, результативність інноваційної діяльності та тип корпоративних зв'язків, які складають основу тривимірної матриці оцінки стану інноваційного розвитку підприємства (рис. 1).

| | | | |
|--|---------|-------------|---------------|
| Характер корпоративних зв'язків | | М'які | |
| | | жорсткі | м'які |
| Результативність інноваційної діяльності | високий | 1 | 2 |
| | низький | 3 | 4 |
| Фінансово-економічний стан підприємства | | задовільний | незадовільний |

Рисунок 1 – Матриця оцінки стану інноваційного розвитку підприємства

Теоретико-методичний підхід до проведення реструктуризації

системи управління процесом інноваційного розвитку базується на основі розробки стратегічних карт з реструктуризації системи управління інноваційним розвитком підприємства, які дозволяють враховувати поточний стан інноваційного розвитку підприємства та наявну структуру використання інноваційного та виробничого потенціалу під час формування доцільних комплекси фінансових інструментів та управлінських технологій прямого та опосередкованого впливу, які використовуються під час реструктуризації (рис.2) [1].

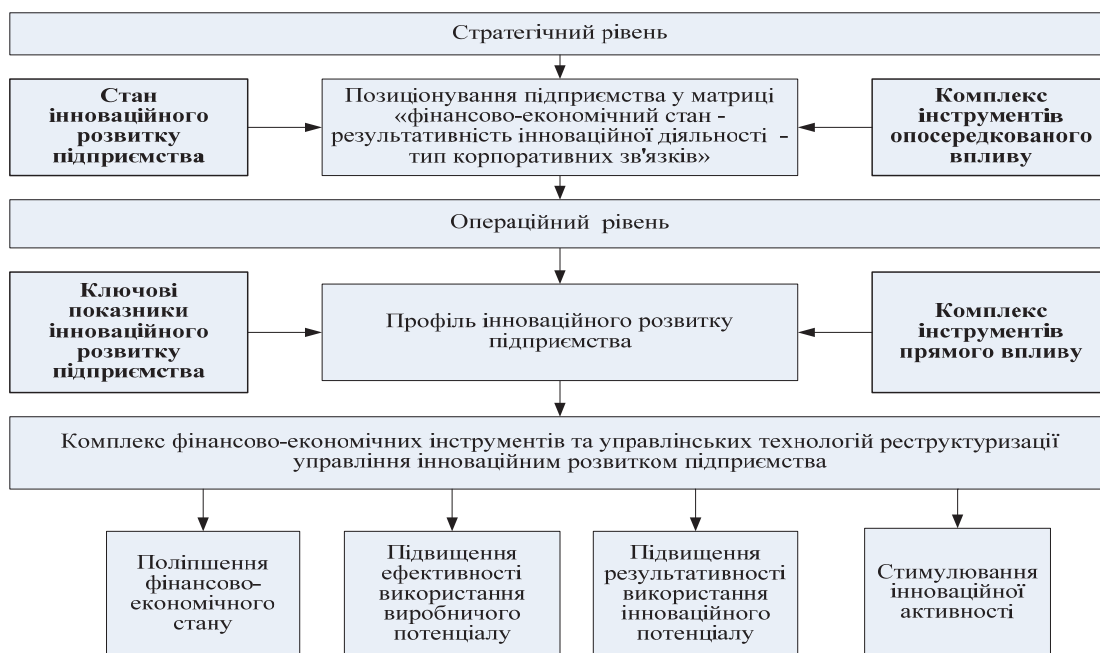


Рисунок 2 –Основні складові формування стратегічної карти інноваційного розвитку підприємства

Комплекс заходів реструктуризації складають інструменти прямого та опосередкованого впливу еволюційних та радикальних перетворень. Комплексні інструменти опосередкованого впливу використовують на стратегічному рівні управління, до їх складу можна віднести: стратегічне планування, ключові компетенції, місія і бачення, управління потоком інновацій тощо. У відповідності до комплексних управлінських технологій запроваджують спеціалізовані: збалансовану систему показників, бенчмаркінг, процесно-орієнтоване управління тощо. На операційному рівні проведення реструктуризації визначають напрямки зміни структури використання інноваційного та виробничого потенціалів підприємства, тому запроваджують

інструменти прямого впливу, серед яких: лізінг, факторинг, форфейтинг, оптимізація обороту товарно-матеріальних цінностей, оптимізація інвестиційних програм, скорочення витрат часу та інші. До радикального інструментарію реструктуризації можна віднести реінжиніринг процесів інноваційного розвитку та комплексний аутсорсинг (дунсайзінг) [2].

Оцінка ефективності реалізації стратегічних карт реструктуризації системи управління інноваційним розвитком підприємства проводиться за двома напрямками: переміщення підприємства в кращий сегмент матриці «фінансово-економічний стан – результативність інноваційної діяльності – тип корпоративних зв'язків» та приріст доходу від реалізації інноваційної продукції. Для її проведення використовують математичний апарат імітаційного моделювання - штучні нейронні мережі класу MLP, який дозволяє більш точно прогнозувати поведінку підприємств та очікуваний приріст інноваційного доходу в результаті запровадження заходів реструктуризації.

Список літератури: 1.Ткаченко М. О. Теоретико-методичний підхід до проведення реструктуризації системи управління процесом інноваційного розвитку промислового підприємства / М. О. Ткаченко // Бізнес-Інформ. – Харків : ХНЕУ, 2014. – № 12. – С. 193–199. 2.Ільїна С. Б. Контролінг процесів господарської діяльності в харчовій промисловості : навч. посібник / С. Б. Ільїна, Т. С. Журба. – Київ : Професіонал, 2008. – 592 с.

СТРОКОВ Є.М., канд.екон. наук, доцент

ВИЗНАЧЕННЯ ЦІЛЕЙ ПІДПРИЄМСТВА, ЯК ЕФЕКТИВНИЙ КРОК ДО АКТИВІЗАЦІЇ ЙОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Військовий конфлікт, зупинка та руйнуванням багатьох промислових підприємств значно посилили наслідки світової фінансової кризи в Україні, їх негативний вплив на стан української економіки [1], не тільки призвів до банкрутства значної кількості промислових підприємств, а й сповільнив темпи розвитку національної економіки в цілому. На це свідчать й досить низькі місця, що сьогодні займає національна економіка у рейтингах світових організацій, які оцінюють економічний розвиток. Це викликало необхідність проведення структурних змін і формування нових стратегій розвитку як країни, так і окремих підприємств.

Сучасні теорії наздоганяючого розвитку базуються на

інноваційній парадигмі, тому активізація суб'єктами господарювання інноваційних процесів стає в підґрунті забезпечення стійкого розвитку не тільки певного підприємства, а й національної економіки в цілому. Такий підхід передбачає реформування форм і методів управління підприємствами зважаючи на високий ступінь невизначеності зовнішнього середовища, що обумовлюється високою плінністю факторів, які визначають його стан, та носять як системний, так і інституціональний характер: постійні зміни законодавства та нормативних актів, обмеженість фінансових та енергетичних ресурсів, їх висока вартість, циклічність макроекономічної кон'юнктури та ін. [2]; та внутрішніми проблемами, які пов'язані із застарілими способами, формами і технологіями управління, «консервативністю» менеджменту.

Отже, запровадження та активізація інноваційних процесів є основним важелем подолання наслідків кризи та визначає необхідність формування нових систем і механізмів управління підприємством.

В основі управління інноваційним розвитком підприємства полягає система цілепокладання. Існує велика кількість критеріїв класифікації цілей, але в рамках дослідження доцільно зупинитися на класифікації цілей за критерієм їх відповідності рівням управління, за яким цілі розділяються на стратегічні, тактичні та операційні. Можна стверджувати, що управління інноваційним розвитком підприємства базується на встановленні системи цілей яка зв'язує поточну ефективність його діяльності та забезпечення розвитку у стратегічній перспективі (рис. 1).

Управління процесом інноваційного розвитку промислового підприємства є безперервним процесом, на вході і виході якого відбувається оцінка його ефективності у відповідності до цільових критеріїв, якими є: скорочення тривалості інноваційних процесів, підвищенні ефективності, стійкості та результативності.

Планування та встановлення цілей підприємства – це процес, що передбачає визначення ключових компетенцій суб'єкта господарювання, аналіз ефективності його поточної діяльності, визначення перспективних напрямів розвитку, та оцінку їх ресурсозабезпеченості.

Цілі підприємства є базовою складовою формування інноваційної політики підприємства, складають основу для формування функцій управління, слугують базою планування та побудови організаційно-функціональних структур управління; формування системи мотивації; вони визначають критерії контролю та оцінки результатів діяльності [3].



Рис 1 - Схема взаємозв'язку елементів, що визначають інноваційний розвиток підприємства

Список літератури: **1.** Глобальна економічна криза 2008 – 2010 років: світовий досвід та шляхи подолання в Україні : монографія / В. П. Антонюк, С. С. Аптекар, Н. А. Балтачаєва ; під заг. ред. В. І. Ляшенка. – Донецьк : Юго-Восток, 2010. – 414 с.; **2.** Мейер М. Оценка эффективности бизнеса : пер. с англ. / М. Мейер. – М. : ООО «Вершина», 2004. – 240 с.; **3.** А.А. Пилипенко Менеджмент : [учебник] / Пилипенко А.А., Пилипенко С.М., Отенко И.П. – Х. : ВД «ИНЖЕК», 2005. – 457 с.; **4.** Строчков Є.М. Теоретико-методичні аспекти

розробки сценарного підходу до формування інноваційної політики розвитку промислових підприємств / Є.М. Строков, О.В. Манойленко // Дослідження та оптимізація економічних процесів: монографія / за ред. О.В. Манойленко, В.О. Матросової. – Х. : «Цифрова друкарня №1», 2012. – 485 с. – С. 239 – 262.; **5.** *Строков Є.М.* Формування методичного підходу фінансової оцінки реалізації цілей інноваційної політики підприємства / Є.М. Строков, О.В. Манойленко // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2013. – №21(994). – С. 135–146

СЕКЦІЯ 4 - МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ: СТАНОВЛЕННЯ, ІНСТРУМЕНТАРІЙ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ

ЯКОВЛЄВ А.І., д.е.н., проф.

КОРНУС В.В., магістрант (НТУ ХПІ)

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ВИРОБІВ

Розглянемо спочатку існуючі офіційні документи в даному напрямку. Їх особливості характерні і для інших розробок такого роду. У «Методіці визначення економічної ефективності витрат на наукові дослідження і розробки, та їх впровадження в виробництво» [1] використовуються чотири відомих у світовій практиці показника такі, як чиста поточна вартість (ЧТВ) або чистий дисконтований дохід (ЧДД). Коефіцієнт чистої поточної вартості (КЧТС), або коефіцієнт чистого грошового доходу (індекс прибутковості) (КЧДД), термін окупності інвестицій (ТОК), внутрішня норма прибутковості (дохідності) (ВНД). Такі показники широко розглянуті у відповідній літературі, тому детально на їх аналізі зупинятися не будемо. Деякі їх особливості нами будуть розглядатися нижче. Зараз звернемо увагу на одну обставину, яка характерна і для ряду інших робіт. В [1, с.6] автори ототожнюють показники ЧДД і прибутку.

З нашої точки зору для подібного ототожнення немає достатніх підстав. Область застосування ЧДД ширше, ніж прибутку. Остання характеризує результати господарської діяльності суб'єктів підприємництва, в той час, як величина ЧДД пов'язана з іншими видами діяльності (операції з цінними паперами, оренда та ін.). У цьому зв'язку показник ЧДД має більш узагальнюючий характер в порівнянні з показником прибутку. У той же час, в нинішніх умовах господарювання в Україні прибуток залишається синтетичним показником результатів господарської діяльності суб'єктів підприємництва та оцінки ефективності нововведень. Оскільки операції з цінними паперами і ряд інших ринкових інструментів ще не набули в Україні достатнього розвитку.

Відповідні показники мають місце і в інших офіційних документів у даному напрямі – «Руководство з оцінки

ефективності інвестицій» [2], методика ЮНІДО, російському документі «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция)» [3].

Однак питання, які стали напрямом нинішнього дослідження, у аналізованих працях майже не торкаються. Посилаються на відповідні галузеві методики та роботи окремих авторів. Але перш ніж перейти до них, розглянемо ряд положень з теорії ефективності.

Як попередню величину ефективності нововведень. У міжнародній практиці такий показник одержав назву інтернаціональної вартості.

Важливою проблемою є визначення особливостей у ринкових умовах використання нормативного коефіцієнта ефективності інвестицій E_n та коефіцієнта дисконтування витрат і результатів E_t . У децентралізованій ринковій економіці він стає не граничною, а середньою нормою на капітал, що складається у результаті стихійного перерозподілу на світовому ринку, котрий виходить за рамки національного. Змінюється і характер розрахунку цього параметру. В ньому повинні бути відображені відрахування на виплату дивідендів акціонерам та податків, на благодійні цілі, резерви і т. ін., тобто фактори, які не передбачались при розрахунку коефіцієнта E_n у соціалістичній економіці, оскільки у ринковій економіці приймаються до уваги прибутки та збитки від інших видів діяльності, окрім виробничої.

Деяко особливої позиції дотримується О.Г. Сухарев. Посилаючись на позицію Рікардо, він стверджує, що в умовах ринку коефіцієнт E_n не може бути використаний [4, с. 24]. Однак згодом і сам припускає наявність очікуваної чи бажаної норми ефективності. Дійсно, в ринкових умовах слід говорити не про обов'язково нормативну, хоча вона слугує в цілому для суспільного виробництва орієнтиром, а про цільову норму прибутку для конкретного суб'єкту підприємництва при розрахунку ним комерційної ефективності нововведення, який він має реалізувати. У цьому випадку, якщо у нього достатні фінансові можливості, фактична цільова норма прибутку по певному заходу може бути знижена у порівнянні з її нормативною величиною і навпаки.

Ще одна особливість полягає у встановленні різниці або ідентичності природи та значення коефіцієнтів E_n та E_t . Не будемо зупинятись на аналізі різних точок зору з цього питання у

плановій соціалістичній економіці: вони докладно викладені у багатьох наукових працях [5, с. 65, 80; 6, с. 31-99;] та ін. З нашої точки зору, в ринковій економіці обидва коефіцієнти – E_n та E_t за чисельним значенням – рівні. Вони якби зливаються між собою. Це – закономірно, оскільки для підприємця відсоток доходу на капітал потрібен бути не нижчим втратам у часі від заморожування коштів, які не приймають участь у обігу капіталу. В результаті коефіцієнт дисконтування являє собою подвійну функцію падіння доходів у часі та норми доходів на капітал. У ринковій економіці коефіцієнт дисконтування характеризує не умовний, а реальний норматив економічних відносин. Порогова ставка дисконтування або норматив доходності інвестиційного проекту обумовлюється «ціною» капіталу, який при дбатиме компанія, що виступає у ролі платні за його використання. Вона відображає критерій економічної безпеки компанії і являє мінімальну норму доходу для запобігання зниження ринкової вартості компанії [7, с. 22]. Чим вищим може бути ризик проекту, тим вищою стає ставка дисконтування. Вона може коливатись від низької – 7 % при фінансуванні повторного випуску товарів – до дуже високої – 24 % при інвестуванні нових технологій.

Список літератури: 1. Методика визначення економічної ефективності витрат на наукові дослідження і розробки та їх впровадження у виробництво. – К.: Мінекономіки, 2006. – 18с.; 2. Беренс В. Руководство по оценке эффективности нововведений / Пер.с англ. В. Беренс, П. М. Хавранек. – М.: АОЗТ «Интерэксперт», Инфра-М, 1995. 528с.; 3. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования. Официальное издание– М.: Экономика 2000.– 421 с.; 4. Сухарев О.С. Теория эффективности экономики / О.С. Сухарев – М.: Экономика, 2004. – 368с.; 5. Львов Д.С. Экономические проблемы повышения качества промышленной продукции / Д.С. Львов и др. – М.: Наука, 1969 – 261с.; 6. Богачев В.Н. О рыночной экономике и эффективности капитала / В.Н. Богачев – М.: Финансы и статистика, 1993. – 287с.

КУЗЬМЕНКО Л.В., к.т.н., доц., НТУ «ХПІ», м. Харків

ШАПРАН О.Є., к.е.н., доц., НТУ «ХПІ», м. Харків

ЗРОСТАЮЧА РОЛЬ СОЦІАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Нинішня стадія розвитку України характеризується зростанням факторів ризику втрати державності. Зовнішні фактори – загострення конкурентної боротьби за ринки, посилення впливу країн-лідерів та транснаціональних корпорацій

на економіку менш розвинутих країн обумовлені негативною стороною процесу глобалізації. Неготовність України до цих викликів пояснюється відсутністю реформ, втратою часу відведеного для їх проведення. Внутрішні – тотальне панування олігархії та корупції в країні, що є наслідком недостатньої активності, байдужості та інертності значної частини суспільства до соціально-економічних перетворень. Поєднання вказаних факторів із агресією Росії, як показали події останніх двох років, стало викликом подальшому існуванню нашої країни.

В таких умовах найбільш дієвими засобами збереження суверенітету України є якомога швидший перехід до розвинутої ринкової економіки, її структурна перебудова та спеціалізація, підвищення обороноздатності країни.

При цьому особливого значення набуває розвиток соціального маркетингу (СМ), забезпечення глобального характеру його впливу на соціально-економічну ситуації в країні.

Якщо в умовах стабільного стану розвинутих країн СМ покликаний служити інструментом забезпечення соціальної відповідальності виробників (фірм) перед суспільством, переважно, на мікрорівні, то в Україні концепція СМ набуває пріоритетного значення на макрорівні. Це означає, що СМ має стати системоутворючою основою формування економіки нового типу, що відповідає таким принципам:

1. Місія економіки – всебічне задоволення зростаючих потреб суспільства, а не забезпечення прибутку олігархів. Оскільки згідно Конституції України (ст. 13) земля, її надра, атмосферне повітря, водні та інші природні ресурси її континентального шельфу є об'єктами права власності українського народу, то економіка як система господарства повинна діяти виключно в інтересах народу.

2. Обмеженість ресурсів та постійно зростаючі потреби суспільства вимагають пошуків шляхів найбільш раціонального їх використання. Отже, СМ повинен забезпечити управління (менеджмент) економікою країни таким чином, щоб в найбільшій мірі враховувалися інтереси власного народу та вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища.

3. Структуризація та спеціалізація економіки, виділення пріоритетних галузей із врахуванням геополітичного становища, традицій, об'єктивних передумов їхнього розвитку, що забезпечить конкурентоспроможність країни – це основні задачі

СМ на стадії розробки програми стратегічного розвитку економіки України.

4. Питання приватизації та націоналізації (зміни форми власності) повинні вирішуватись виключно виходячи з критеріїв зростання добробуту суспільства, зміцнення держави, підвищення її обороноздатності.

5. Розподіл ресурсів, робіт між окремими організаціями повинно проводитися відкрито, на конкурсній основі та відповідати інтересам суспільства.

Таким чином, на сучасному етапі розвитку України роль СМ значно зростає, а його концепція набуває нового змісту. Соціальний маркетинг має стати системою мір, філософією формування економіки нового типу, що в найбільш повній мірі відповідає потребам розвитку суспільства, зростанню економічного потенціалу та обороноздатності країни.

КУЧІНА С.Е., к.е.н., доцент

КОРНУС В.В., магістрант

КЛАСИФІКАЦІЯ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ІНТЕРНЕТ-РЕКЛАМИ

Процес інтенсивного розвитку мережі Інтернет призвів до широкого запровадження глобальної мережі як ефективного інструменту маркетингу в діяльності підприємств. Актуальність Інтернету в маркетингу обумовлена потребою засвоєння особливостей застосування сучасних мережевих технологій під час реалізації маркетингових заходів щодо просування товарів і послуг, пошуку корисної інформації, потенційних клієнтів і ділових партнерів, розширення ринків збуту, забезпечення результативності рекламних кампаній, для організації ефективної системи зворотного зв'язку із покупцями та споживачами [1]. Інтернет стає самим швидкозростаючим сегментом масових комунікацій. Частка регулярних інтернет-користувачів старше 15 років в Україні досягла 59%[3].

При оцінці ефективності реклами в мережі Інтернет необхідно чітко визначити показники оцінки ефективності інтернет-реклами. Теорія визначення ефективності реклами пропонує велику кількість чинників, які, на базі відповідної статистики,

дають змогу оцінити рівень ефективності рекламного звернення. Для обліку, аналізу і підвищення ефективності інтернет-реклами необхідна науково обґрунтована класифікація цих показників. Продумана та в науковому плані обґрунтована класифікація дозволяє не тільки грамотно їх враховувати, але і аналізувати рівень їх використання й на цій основі дає можливість отримати об'єктивну інформацію щодо розробки та реалізації ефективної реклами в мережі Інтернет. Пропонується наступна класифікація показників за трьома групами: основні, специфічні та особливі (табл.1).

До основних показників входять ті, що характеризують ефективність інтернет-реклами загалом. До них відносяться: відносні показники CTR, CTV, CTI. Показник CTR дозволяє оцінити ефективність інтернет-реклами за співвідношенням кліків по рекламному носієві. Показник CTV (часто коефіцієнт конверсії) - за співвідношенням числа відвідувачів сайту, що рекламується, до числа покупців. CTI - відображає зацікавленість користувачів Інтернету у відвідуванні сайту, який рекламується [2].

Таблиця 1 - Класифікація показників ефективності інтернет-реклами

| Основні | Особливі | Специфічні |
|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • CTR (Click Through rate) • CTV (Click Through Buy) • CTI (Click Through Interest) • показник відмов • ROI (Return Of Investment) • CIR (Cost Income Ratio) | <ul style="list-style-type: none"> • CPM (Cost Per Mille) • CPC (Cost Per Click) • CPV (Cost Per Visitor) • CPA (Cost Per Acquisition) • CPS (Cost Per Sale) • CPUU (Cost Per Unique User) • CPUI (Cost Per Unique Impressions) • CPUC (Cost Per Unique Click) • CPO (Cost Per Order) • CPP (Cost Per Point) • CRP (Cost Per Rating Point) • CPRP (Cost Per Reach Point) | <ul style="list-style-type: none"> • AF (Ad Frequency) • CF (Click Frequency) • GP (глибина перегляду) • SF (Site Frequency) • UV (Unique Visitors) • PI (Page Impressions) • AB (Average Basket) |

Показник відмов – відображує кількість відвідувачів сайту, що покинули його без здійснення дій, а також раніше за мінімально-встановлений термін [3]. Крім того, сюди ж віднесено ROI та CIR, що є певними показниками рентабельності в мережі Інтернет. ROI показник рентабельності в Інтернеті, а CIR - прибутковості.

Аналіз основних показників надає інформацію про загальну ефективність інтернет-реклами, не надаючи детальний аналіз по окремих каналах та заходах.

До особливих показників входять показники, які характеризують витрати за окремі операції чи заходи. Їх використовують для більш детального розуміння та аналізу ефективності запроваджених каналів та інструментів. До цієї групи належать показники: CPM, CPC, CPV, CPA, CPS, CPUU, CPUI, CPUC, CPO, CPP, CRP, CPRP [4]. Показники характеризують вартість, яку сплачує рекламодавець за певну дію чи операцію. Так, CPM - вартість тисячі показів, CPC - сплата за один клік, CPO - сплата за одне замовлення, CPP – показник вартості пункту рейтингу, тощо [5]. До групи особливих показників пропонується кількісні показники, що виражаються в грошовому вимірі та розраховуються для аналізу окремих банерів, рекламних матеріалів на сайтах.

До специфічних показників входять показники, що надають інформацію про відвідуваність сайту, частоту переглядів, кількість відвідувачів, інформація про середній обсяг замовлення. Проаналізувавши дані показники, можна робити висновки про стан привабливості сайту (AF, GP), визначити найцікавіші сторінки та матеріали (SF, PI), актуальні товари чи послуги (AB), на що звертають увагу відвідувачі (CF) та скільки відвідувачів користуються інформацією з сайту (UV). Специфічні показники розраховуються рідше за інші дві групи, проте це не є свідомством про їх значущість.

Класифікувавши певну частину показників оцінки ефективності інтернет-реклами, можна зробити висновок, що для отримання повної інформації про канали, засоби та інструменти потрібно розраховувати показники з усіх трьох груп, для отримання детального аналізу якомога більших факторів, що впливають на ефективність та результат. Крім того, необхідно проводити постійний моніторинг значень цих показників для виявлення особливостей та тенденцій поведінки користувачів та клієнтів.

Список літератури: 1. *Бойчук І. В.* Інтернет в маркетингу / І. В., Бойчук, О. М. Музика : Підручник. — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 512 с. 2. *Литовченко І.Л.* Методологічні аспекти Інтернет-маркетингу : Монографія. — К.: Наукова думка, 2008. — 196 с. 3. Довідка Google Analytics - <https://support.google.com> 4. *Дейнекин Т.В.* Комплексний метод оцінки ефективності інтернет-реклами в комерційних організаціях / Т.В. Дейнекин // [Маркетинг в Росії і за рубежом](#) – 2003. - №2. – С 23.

СІНЧЕСКУЛ І.А., пошукач кафедри економіки та маркетингу НТУ «ХПІ»

ЛАРКА М.І., канд. екон. наук, професор кафедри економіки та маркетингу НТУ «ХПІ»

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ВЗАЄМОВІДНОСИНАМИ З КЛІЄНТАМИ

Кілька десятиліть тому відомий американський менеджер і маркетинголог Пітер Друкер заявив: " Метою бізнесу є задоволення споживача" [1]. У той час це було дещо дивним і не зовсім зрозумілим (особливо на пострадянському просторі), так як в основі бізнесу завжди стояло отримання прибутку і управління виробництвом через управління витратами і якістю продукції. К. Гренроос зазначав, що маркетинг покликаний встановлювати, підтримувати і розвивати взаємини зі споживачами та іншими партнерами з метою досягнення загальних цілей і отримання прибутку [2].

В останні десятиліття загострення конкуренції і тенденції до глобалізації бізнесу, світова економічна криза, подорожчання енергоресурсів призвели до того, що підприємства стали діяти на декількох ринках відразу, а кількість їх клієнтів зросла в десятки разів. У той же час у клієнтів значно збільшилась кількість потреб: їм став потрібен більш персоналізований сервіс, товари та послуги повинні бути адаптованими до їхніх потреб [3]. Ця ситуація змусила підприємства переглянути свої взаємини з клієнтами. Однак, на даний момент, багато компаній вважають, що цього вже не цілком достатньо для досягнення успіху на сучасному, агресивно конкурентному ринку.

Сьогодні навіть сама мета – задоволення споживача як бізнес-партнера вже не настільки актуальна, оскільки виникає питання: чи залишаться сьогоднішні споживачі вірними даній компанії завтра? Відповідь на це запитання залежить від того, наскільки добре дане підприємство зможе налагодити відносини з клієнтами

та надати їм більше можливостей, ніж його конкуренти. Як показує світовий досвід, на сучасних промислових ринках, що характеризуються жорсткою конкуренцією, істотні переваги можуть отримати лише ті компанії, які змогли сформувати ефективну систему взаємовідносин з усіма партнерами: постачальниками, посередниками, покупцями [4]. Безсумнівним є і те, що різні компанії в різних галузях промисловості систему взаємовідносин будуть вибудовувати по-різному, проте все ж стає зрозумілим, що налагоджуючи і координуючи процеси управління взаємовідносинами з бізнес-партнерами підприємства тим самим самі сприятимуть успішному існуванню компанії на ринку [5].

Таким чином, компаніям необхідно сконцентрувати увагу на створенні стратегії управління взаємовідносинами з клієнтами шляхом надання більш значних переваг своїм споживачам у порівнянні з конкурентами і підтримки з партнерами довготривалих тісних взаємин. Варто також відзначити, що в сучасних умовах ведення бізнесу для досягнення більш стійкого положення на ринку постійні тісні взаємини необхідно підтримувати також і з своїми конкурентами.

Управління взаємовідносинами з клієнтами складається з декількох основних процесів, але, на нашу думку, особливу увагу варто звернути на відбір, залучення, збереження і формування клієнтів. Всі ці процеси є взаємозалежними, однак при формуванні стратегії управління взаємовідносинами з споживачами підприємство повинно розглядати кожен процес індивідуально, тому що кожен з них вимагає свого власного підходу.

Розглянемо дані процеси:

1. **Відбір клієнтів.** Процес відбору починається з дослідження ринку, вибору цільових сегментів і визначення потреб клієнтів, для яких підприємство може створити привабливу, з економічної точки зору, пропозицію. На даному етапі також важливо визначити, які саме сегменти будуть найбільш прибутковими для підприємства, кількість стратегічних контрактів, впізнаваність і переваги бренду, відсоток неприбуткових клієнтів, і можливість зробити їх прибутковими або ж їх подальше відсіювання.

2. **Залучення клієнтів.** Після аналізу ринку і виділення сегментів, залучення нових споживачів є найскладнішою і витратною частиною управління взаєминами. До даного етапу

можна віднести розвиток дилерської мережі, відслідковування рейтингу дилерів, визначення витрат з продажу по різних каналах збуту і величини прибутку від нових клієнтів. Зрозумівши, що саме цінують споживачі, підприємство може направити всі сили на усунення недоліків свого продукту, наприклад, неконкурентоспроможної ціни або інших технічних чи економічних параметрів. Якщо ж у підприємства немає можливості відразу охопити всі групи споживачів, то варто почати з найприбутковіших. У цьому випадку фірма не тільки сильніше прив'язує клієнтів до себе і менше ризикує втратити їх, але і змушує їх купувати її товари або користуватися її послугами у великих обсягах, щоб отримати всі "належні" їм привілеї. Таким чином, утримати найцінніших споживачів стає все складніше і ця тенденція проявляється майже у всіх галузях.

3. Збереження клієнтів. Цей процес представляється можливим тоді, коли компанія послідовно виконує прийняті на себе зобов'язання. Тому необхідно відстежувати рівень обслуговування, відсоток задоволених споживачів, кількість преміальних партнерів, відсоток прибутку. Вкрай важливо зберігати надане високоякісне обслуговування, створювати ексклюзивне партнерство і формувати лояльних клієнтів. Чітке розуміння факторів, що визначають лояльність, може допомогти компаніям цілеспрямовано впливати на споживачів, особливо тих, чиї витрати на закупівлю товарів фірми скорочуються, і не допустити, щоб вони остаточно перейшли до конкурентів. Коли компанії розуміють ці фактори, вони набагато успішніше здійснюють заходи, які спонукають інших споживачів витратити більше коштів на придбання їхніх товарів.

4. Формування споживачів . Підвищення "вартості" кожного існуючого клієнта – головна мета будь-якої бізнес-стратегії або маркетингової стратегії підприємства, оскільки залучення нових споживачів є складним і економічно не завжди виправданим, адже витрати на збереження існуючих клієнтів майже завжди нижче витрат на залучення нових. Під даною стратегією зазвичай мають на увазі розширення продуктової лінійки, перехресні продажі і встановлення довгострокових партнерських відносин з клієнтами.

Не варто також забувати, що якщо немає єдиної розробленої бізнес-стратегії, то підприємству буде важко впоратися із залученням, збереженням і формуванням клієнтів.

Таким чином, вмiле використання основних принципiв управління взаємовiдносинами з клієнтами, побудова ефективної стратегії взаємин з ними, які засновані не тільки на елементах маркетингу, а й на взаємній повазі та довірі, дозволить підприємству отримувати стабільний прибуток протягом тривалого часу.

Список літератури: 1. Данько Т.П., Китова О.В. Система управління ефективністю маркетингу // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2008. – № 5. – С. 362–375. 2. Гренроос К. Маркетинг отношений: диапазон стратегий / режим доступа <http://grebennikon.ru/article-t3lw.html>. 3. Виньков А. Создатели будущего – газели с мозгом обезьяны / А. Виньков, Т. Гурова, О. Рубан, А. Юданов // Эксперт. 2011. – № 10. – С. 17–31. 4. Куц С.П. Маркетинг взаимоотношений на промышленных рынках. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента»; Издат. дом С.-Петербур. гос. ун-та, 2008. – 272 с. 5. Юлдашева О.У., Городилов В.А. Стратегии взаимодействия с покупателями и оценка их эффективности // Маркетинг взаимодействия в инновационной экономике: сборник материалов международной научной конференции (Санкт-Петербург, 28-30 сентября 2009 года): в 2 ч. Ч.1. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2009. — С. 112–124.

ХАМАД ХІЛЯЛ МАХІР НАІФ, Ірак, Басра, бізнесмен
КОБЄЛЄВА А.В., НТУ «ХПІ», м.Харків, студентка

МАРКЕТИНГОВІ ХАРАКТЕРИСТИКИ МАЛОЇ АВІАЦІЇ

Дослідження маркетингових характеристик різних видiв транспорту є важливою та актуальною задачею сьогодення. Формування і розвиток ринку малих літальних апаратiв (МЛА) вимагає проведення вiдповiдних наукових досліджень. Поряд з сегментуванням ринку послуг МЛА, не менш важливе значення має визначення потреби в даних послугах.

У загальному вигляді модель прогнозування потреби в і-му вигляді МЛА має вигляд:

$$P_i = \sum_{j=1}^{j=n} \frac{O_{ij}}{P_{ij}} K_{ориг} U_k^{ма} \quad (1)$$

де O_{ij} – обсяги авіаційних робіт j -го виду, які передбачається виконувати з використанням i -го МЛА; P_{ij} – максимальна продуктивність (в одиницю часу) за базовою (цільовою) техніко-експлуатаційною (технологічною) характеристикою i -го МЛА по виконанню робіт j -го виду; n - кількість видiв робіт, які передбачається виконувати з використанням i -го МЛА ($j = 1, 2 \dots$

n); $K_{\text{кориг}}$ – коефіцієнт, що враховує наявність в i -го МЛА оригінальних (специфічних) параметрів, необхідних (важливих) для виконання авіаційних робіт j -го виду ($K_{\text{кориг}} = 1$, якщо апарат i -го виду володіє необхідними специфічними (оригінальними) параметрами; $K_{\text{кориг}} = 0$, якщо апарат i -го виду не володіє даними специфічними параметрами); $U_{\text{кма}}$ – рівень конкурентоспроможності i -го МЛА по відношенню до інших типів (класів).

Саме комплекс перерахованих в залежності (1) положень і вимог буде значущим в аспекті визначення оптимальної (раціональної) потреби в МЛА певного (j -го) призначення для конкретного об'єкту (країни, регіону, області). Можна також стверджувати, що для різних об'єктів будуть різними і раціональні обсяги потреби. Під час вибору оптимальних параметрів МЛА певного (j -го) призначення необхідно враховувати: параметри, що залежать від конструкції МЛА певного призначення (вантажопідйомність, робоча швидкість, швидкість набору висоти та ін); параметри сфери використання (розміри обслуговуючих майданчиків, відстані польоту та ін); параметри спеціального обладнання для роботи (діапазон швидкостей, висот, їх географічне положення, види робіт і т. д.).

Для прогнозування потреби на довгостроковий період українського ринку в парку малих літальних апаратів необхідно використовувати макроекономічні показники, що враховують довгострокові тенденції. Такий підхід заснований на оцінці в кожен з розглянутих моментів часу (на середньо - або довгострокову перспективу) співвідношення експлуатаційних (робочих) можливостей поступово скорочується експлуатованого парку з прогнозованими обсягами попиту на авіапослуги. Одночасно повинен проводитися аналіз можливих шляхів розвитку парку, його постачань по різним варіантам.

СОКОЛОВА Л.В., д.е.н., професор, м. Харків, ХНУРЕ

ШАЛЬОПА А.С., аспірант, м. Харків, ХНУРЕ

ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БРЕНДУ ТОВАРОВИРОБНИКА ЯК СКЛАДОВОЇ СИСТЕМИ БРЕНД- МЕНЕДЖМЕНТУ

В умовах ринкової економіки сильний бренд підприємства-

товаровиробника виступає на ринку його значною конкурентною перевагою, забезпечує конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі.

На сучасному світовому ринку конкурують між собою не товари, а бренди, які здатні задовольнити як фізіологічні потреби споживачів, так й емоційні та соціальні. Бренд товаровиробника виступає у якості специфічного інструменту, за допомогою якого підприємство впевнено почуває себе на ринку, а споживачі ідентифікують його товари. Корпоративні бренди найчастіше виступають у якості «парасольки», яка закриває весь товарний асортимент, тобто єдиний товарний знак, упаковка, фірмовий стиль, рекламний матеріал. Усі ці елементи створюються у єдиній емоційній стилістиці, що викликає у споживачів схожі, або навіть однакові асоціації [1].

В економічній літературі питанням бренд-менеджменту приділяється неабияка увага [2]. За результатами проведеного аналізу фахових публікацій за обраним напрямом дослідження було встановлено, що питанням бренд-менеджменту приділяють увагу як зарубіжні, так і вітчизняні науковці, а саме: Р. Блекуелл, Дж. К. Веркман, С. Гаркавенко, А. Германчук, А. Головащенко, Ф. Гордон, П. Дойль, Е. Іванова, Ф. Котлер, М. Купчинська, М. Мамочкіна, С. Махнуша, П. Мініард, О. Мороз, С. Москалюк, Р. Пріслоу, Я. Приходченко, О. Шевченко та багато інших.

На думку науковця А. В. Головащенко важливість бренд-менеджменту як функціонального об'єкта управління характеризується такими властивостями: створює єдиний цільовий простір, орієнтуючи інші функції управління на реалізацію бренд-стратегій; дозволяє підприємству розраховувати на довгостроковий прибуток; спрощує виконання функцій стратегічного управління за рахунок їх взаємодії і формування пріоритетів їх виконання [3].

Бренд-менеджмент припускає застосування маркетингових технік до певного продукту, лінійці продуктів, або бренду. Бренд можна визначити як торгову марку, як товарний знак. Однак, далеко не кожен товарний знак є брендом. Честь називатися брендом може належати лише «розкрученої» марці, що досягла певного успіху і впливу на ринок.

Метою бренд-менеджменту є підвищення значущості продукту в уявленні споживача, зростання цінності бренду у цілому для збільшення його конкурентоспроможності та зростання обсягів

продаж. Адже цінність бренду складає та вигода, котру бренд приносить виробнику: зростання продаж, зростання ціни, зниження собівартості виробництва продукції. Отже, важливою складовою системи бренд-менеджменту на підприємстві є оцінка конкурентоспроможності його бренду [4].

Сучасне конкурентне економічне середовище вимагає від кожного суб'єкта господарювання постійного контролю конкурентоспроможності своєї торгової марки, котра є уособленням знаку якості і вираженням певної марочної ідеї. На сьогодні ринок підпадає під різного роду об'єктивні зміни. Конкурентні позиції бренду визначаються цілим спектром параметрів і умов, котрі характеризують: загально кон'юнктурні зміни ринку; мінливість смаків і переваг споживача; ступінь відповідності якісних характеристик марочної продукції запитам цільової споживацької аудиторії; здатність марки до кількісної експансії; силу позицій бренду у загальному обсязі продажу продукції даної категорії; ступінь прихильності споживача саме даній марці.

У зв'язку з цим актуальною є проблема розробки діагностики стану конкурентоспроможності марочного потенціалу, одним із напрямків вирішення якої є оцінювання рівня конкурентоспроможності бренду.

З метою розробки методичних рекомендацій стосовно оцінки конкурентоспроможності бренду підприємства, перш за все, розглянуто саму процедуру процесу оцінювання, котра містить послідовність певних заходів, сутність яких, на наш погляд, полягає у такому:

- вибір моделі, що дозволяє сформувати інтегральний критерій оцінки рівня конкурентоспроможності бренду;
- вибір характеристик (метрик) бренду для синтезу інтегрального оціночного критерію;
- експертна оцінка значущості (ваги) кожної обраної характеристики;
- розрахунок чисельних значень показників-характеристик бренду;
- розрахунок чисельних значень інтегрального критерію (показника) у динаміці за ряд років;
- аналіз отриманих результатів;
- планування комплексу заходів, спрямованих на підвищення рівня конкурентоспроможності бренду підприємства (в разі

необхідності).

Регулярне проведення процедури оцінки рівня конкурентоспроможності бренду буде сприяти зниженню витрат на маркетинг, зростанню ринкової частки і доходів підприємства, здійсненню ефективного управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства в умовах нестабільності конкурентного середовища.

Список літератури: **1.** Безрукова Н. В. Особливості бренд-менеджменту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2748. – Загол. з екрану. **2.** Бренд-менеджмент [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ru.wikipedia.org/wiki/>. – Загол. з екрану. **3.** Головащенко А. В. Еволюціонування концепцій бренд-менеджменту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/.../cgiirbis_64.exe?... – Загол. з екрану. **4.** Махнуша С. М. Оцінка ринкових позицій бренду і визначення стратегічних орієнтирів / С. М. Махнуша // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2010. – № 1. – С. 21–27.

СЕКЦІЯ 5 - ЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

БОНДАРЕНКО О.М., асистент НТУ «ХПІ»

ТЕРЛЕЦЬКА А.В., студентка НТУ «ХПІ»

ЗАСТОСУВАННЯ ПОНИЖУЮЧИХ КОЕФІЦІЄНТІВ ДО СТАВКИ ЄСВ ПРИ ОПОДАТКУВАННІ ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ

Проведення економічних реформ у 2015 році суттєво вплинуло на податкову систему країни. Зміни торкнулися і єдиного соціального внеску, який нараховується на заробітну плату та деякі інші види виплат. На початку року уряд запропонував зниження розміру ЄСВ до рівня 16,4 %, що мало спонукати роботодавців до виведення зарплат з «тіні». Прогнозувалося, що це зможе покращити ситуацію в країні з оподаткуванням заробітних плат. Проте, чи готові підприємства в даний момент до таких нововведень? Саме цим питанням і присвячені дані тези.

До бази обкладання ЄСВ, як і раніше, входять заробітна плата за всіма видами виплат, які визначаються відповідно до Закону України «Про оплату праці», винагорода фізичним особам – непідприємцям за виконання робіт (надання послуг) по цивільно – правовим договорам, лікарняні та декретні.

Щодо працівників, у яких база нарахування ЄСВ не перевищує розміру мінімальної заробітної плати, то для них ЄСВ у частині нарахувань розраховується як добуток МЗП та ставки ЄСВ, яка встановлена ч. 5 і ч. 6 ст. 8 Закону № 2464. Це стосується заробітних плат працівників за основним місцем роботи, та не торкається сумісників, у яких незалежно від розміру зарплати базою для нарахування ЄСВ буде її сума.

Головним нововведенням можна вважати можливість застосування коефіцієнтів, які понижують ставку ЄСВ у частині нарахувань на заробітну плату. На сплату ЄСВ за зниженою ставкою (з урахуванням коефіцієнта) можуть розраховувати роботодавці, які використовують труд звичайних фізичних осіб на умовах трудового договору (контракту). До таких роботодавців відносяться юридичні особи та фізичні особи – підприємці.

Важливо враховувати, що понижуючі коефіцієнти

застосовують тільки до ставок ЄСВ у частині нарахувань, які встановлені для заробітної плати (ставка ЄСВ в залежності від класу професійного ризику) та винагород за цивільно – правовими договорами. Не можна застосовувати понижуючі коефіцієнти до ставок ЄСВ щодо окремих категорій персоналу (8,41 %) та лікарняних і декретних (33,2 %).

Проте застосування понижуючих коефіцієнтів пов'язано з виконанням підприємствами ряду умов (ч. 3 розд. II Закону № 77):

1) в поточному році середня заробітна плата по підприємству повинна збільшитися мінімум на 30 % порівняно із середньою заробітною платою у 2014 році;

2) середня зарплата по підприємству в місяці, за який нараховується зарплата, повинна складати не менше 3-х мінімальних заробітних плат (у січні – серпні 2015 року – не менше 3654 грн., а у вересні – грудні 2015 року – не менше 4134 грн.);

3) середній платіж по ЄСВ на одну застраховану особу після застосування коефіцієнта повинен складати не менше 700 грн.

Розмір понижуючого коефіцієнта розраховується таким чином. Загальна база нарахування ЄСВ у місяці нарахування заробітної плати ділиться на загальну середньомісячну базу нарахування ЄСВ за 2014 рік. Якщо перша величина перевищує другу у 2,5 чи більше разів, то коефіцієнт, який понижує ставку ЄСВ, встановлюється на рівні 0,4. Якщо ж перевищення буде у менших обсягах, то понижуючий коефіцієнт визначається розрахунковим шляхом у той же спосіб, але при цьому він не може бути менше ніж 0,4.

Слід за цим підприємству необхідно розрахувати загальну суму ЄСВ до сплати, а потім середній платіж на одну застраховану особу після застосування понижуючого коефіцієнта. У разі, якщо сума такого платежу становитиме 700 грн. чи більше, то підприємство може скористатися вигодами від впроваджених реформ. Але у випадку невиконання даної умови, доведеться заново перенарахувати ЄСВ за звичайною ставкою без понижуючого коефіцієнта. Тому підприємствам (для самих же себе) необхідно виконати такі розрахунки наперед.

За порушення законодавства щодо ЄСВ платники можуть бути притягнуті до фінансової, а винні посадові особи (підприємці) – до адміністративної відповідальності.

У якості висновків можна зазначити, що підняття заробітних плат призведе до збільшення витрат на оплату праці для

підприємств, але чи будуть у них такі фінансові можливості? Плюсом, щоправда, може стати те, що вся зарплата буде виплачуватися офіційно і не буде проблем з контролюючими органами. Проте в умовах кризисної ситуації підприємствам важко буде зважитися настільки суттєво підняти заробітні плати для того, щоб вийти на коефіцієнт 0,4. Тому, скоріш за все, детінізації зарплат у 2015 році не відбудеться.

Система оподаткування в нашій країні потребує подальшого реформування: зниження та спрощення податків; введення різних ставок для неоднакових сфер діяльності; зниження ставок при впровадженні нових технологій, при економії енергоносіїв, при спрямуванні коштів роботодавцями на розвиток соціальної інфраструктури та інше. Одночасно з цим повинно відбуватися реформування економіки за рахунок розвитку малого та середнього бізнесу, впровадженню технологій, залучення зовнішніх та внутрішніх інвестицій.

Список літератури: 1. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці» від 28.12.2014 р. № 77-VIII. 2. Закон України «Про Державний бюджет України на 2015 рік» від 28.12.2014 р. № 80-VIII. 3. Закон України «Про утримання та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 р. № 2464-VI.

ГАВРИСЬ М.О., ст. викл. каф. економічного аналізу та обліку

ГАВРИСЬ О.О., ст. викл. каф. економіки та маркетингу

ОГЛЯД НОВОВВЕДЕНЬ У ПРАВИЛАХ ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЗА 2015 РІК

2015 рік ознаменувався численними нововведеннями у правилах податкового обліку основних засобів, причому ці зміни відбувалися у кілька етапів. Вони не тільки суттєво вплинуть на порядок обліку основних засобів (ОЗ), але також відобразяться на фінансових результатах підприємства, що призведе до змін у порядку заповнення фінансової звітності.

Першим суттєвим нововведенням є те, що тепер підприємствам, які мають річний дохід, нижчий за 20 млн. грн., не обов'язково коригувати базу для нарахування податку на прибуток на суму податкових різниць. За результатами 2015 року кожне таке підприємство повинно визначитися з цим питанням.

Слід зазначити, що згідно статті 138 Податкового Кодексу України (ПКУ), до таких податкових різниці відносять амортизацію ОЗ та нематеріальних активів (НА), уцінку та зменшення або дооцінку та відновлення корисності таких активів, а також залишкову вартість ОЗ та НА у випадку їхнього продажу або ліквідації. У випадку, якщо підприємство відмовиться від використання податкових різниць, його облік суттєво спроститься, і це, безсумнівно, змусить велику кількість підприємств поступити саме таким чином. З іншого боку, в ряді випадків таке рішення може призвести до відчутного збільшення бази оподаткування, і, як наслідок, суми нарахованих та сплачених податків. Тому бухгалтери кожного підприємства повинні серйозно підійти до питання вибору: спростити свою роботу з можливою шкодою для підприємства, або ж продовжити використовувати податкові різниці, облік яких іноді стає непростим завданням навіть для досвідчених спеціалістів.

Другою зміною є те, що з 2015 року не застосовується ліміт у 10% від вартості ОЗ для віднесення на витрати періоду видатків на поліпшення та ремонт таких засобів. Тепер, при обліку таких витрат, підприємства повинні керуватися пунктами 14 та 15 положення стандарту бухгалтерського обліку «Основні засоби», які говорять про те, що витрати на поліпшення основних засобів повинні бути віднесені на збільшення їхньої первісної вартості, а витрати на їхній ремонт мають бути віднесені на витрати періоду. В цілому, такі зміни можна привітати, оскільки вони призводять до збільшення прозорості бухгалтерського обліку підприємств і встановлюють більш чіткі його правила. Вплив на фінансовий результат може бути різним для різних підприємств, але очевидно, що більше виграють ті організації, які активно ремонтують свої ОЗ. Ті ж фірми, які займаються в більшій мірі інноваційною діяльністю, модернізуючи їх, змушені будуть розтягувати свої витрати на період амортизації відповідних об'єктів ОЗ. Це є негативним моментом даної реформи, і, в свою чергу, може призвести до збільшення кількості маніпуляції термінами «поліпшення» та «ремонт».

Третім важливим моментом у обліку ОЗ, який змінився з 1 вересня 2015 року, є те, що тепер у податковому обліку об'єктами ОЗ безумовно вважаються лише ті об'єкти, первісна вартість яких складає 6000 грн. і більше. Звертаємо увагу на те, що сума 6000 грн. для таких об'єктів не включає податок на додану вартість,

тобто вартість придбання або виготовлення таких об'єктів з ПДВ повинна перевищувати 7200 грн. Раніше ці суми складали, відповідно, 2500 грн. без ПДВ та 3000 грн. з ПДВ. Такий крок, з урахуванням девальваційних та інфляційних процесів в Україні, виглядає цілком адекватним і справедливим. Для підприємств це означатиме, що менша кількість дрібних об'єктів необоротних активів буде відноситися до складу ОЗ, видатки на їхнє придбання будуть негайно списуватися на витрати поточного звітного періоду, а обсяги роботи бухгалтерів зменшаться.

Список літератури: 1. Податковий кодекс України. Закон № 2755-VI від 02.12.2010. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> 2. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби". Наказ міністерства фінансів України №92 від 27.04.2000. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>. 3. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» № 71-VIII від 28.12.2014. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/71-19>. 4. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо зменшення податкового тиску на платників податків» № 655-VIII від 17.07.2015. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/655-19>.

ВОВК Н.В., студентка, НТУ «ХПІ», м. Харків

КУЛІШ О.О., студентка, НТУ «ХПІ», м. Харків

ВПЛИВ КОРУПЦІЇ НА НАДХОДЖЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Корупція стала предметом економічних досліджень, починаючи з 50-х років минулого століття. В останні роки спостерігається зростання як загальної кількості досліджень, що присвячені корупції, так і зростання долі економічних досліджень цієї проблеми. Увага економістів до цієї проблеми обумовлена тим, що корупція оказує безпосередній вплив на економічні відносини, впливає на перерозподіл економічних ресурсів, ефективність державного регулювання та ін. Високий рівень корумпованості є актуальним для України та багатьох інших країн з економікою перехідного типу [1, с. 1].

Згідно з Законом України «..корупція – це використання особою, уповноваженою на виконання функцій держави або місцевого самоврядування, наданих їй службових повноважень чи пов'язаних з ними можливостей з метою одержання неправомірної вигоди або прийняття такої вигоди чи прийняття обіцянки/пропозиції такої вигоди для себе чи інших осіб або

відповідно обіцянка/пропозиція чи надання неправомірної вигоди цій особі, або на її вимогу іншим фізичним чи юридичним особам з метою схилити цю особу до протиправного використання наданих їй службових повноважень чи пов'язаних з ними можливостей» [2].

Отже, однією із актуальних проблем сьогодення є корупція. Тому, її вирішення є значним кроком вперед як і в розвитку кожної країни, так і міжнародної економіки загалом.

До основних видів корупції можна віднести:

–хабарництво: отримання особою в будь-якому вигляді винагороди (хабара) за виконання чи невиконання в інтересах того, хто дає хабара, чи в інтересах третьої особи будь-якої дії з використанням наданої їй влади чи службового становища;

–розкрадання: умисне незаконне обернення певним способом чужого майна на свою користь або користь інших осіб із корисливих мотивів з використанням посадового становища;

–шахрайство: поведінка, націлена на обман або введення в оману приватної або юридичної особи з метою особистої вигоди або вигоди третьої сторони;

–вимагання: примушування приватної або юридичної особи сплатити гроші або надати інші цінності в обмін на певні дії або бездіяльність;

–зловживання: зловживання владою або посадовим становищем, перевищення влади або посадових повноважень та інші посадові злочини, що вчиняються для задоволення корисливих чи інших особистих інтересів або інтересів інших осіб;

–кумівство: перевага у наданні грошових коштів або іншого майна, переваг, пільг, послуг, нематеріальних активів наближеним особам, родичам, ін.

–інше: використання інформації, одержаної під час виконання посадових обов'язків, у корисливих чи інших особистих інтересах, необґрунтована відмова у наданні відповідної інформації, несвоєчасне її надання, надання недостовірної чи неповної службової інформації; неправомірне втручання з використанням посадового становища у діяльність інших державних органів чи посадових осіб з метою перешкоджання виконанню ними своїх повноважень чи домагання прийняття неправомірного рішення.

Корупційні діяння можуть бути вчинені також в інших формах, у тому числі в таких, що потребують додаткового визначення законодавством.

Ознаками корупційних діянь є:

–безпосереднє заподіяння шкоди авторитету чи іншим охоронюваним законом інтересам держави;

–наявність у особи умислу на вчинення дій (бездіяльність), які об'єктивно завдають шкоду охоронюваним законом інтересам держави;

–використання особою свого становища всупереч інтересам держави;

–корислива мета або інша зацікавленість особи;

–незаконне одержання особою благ (матеріальних та нематеріальних), послуг, переваг.

За вчинення корупційних правопорушень особи, зазначені вище, притягаються до кримінальної, адміністративної, цивільно-правової та дисциплінарної відповідальності в установленому законом порядку.

Відомості про осіб, яких притягнуто до відповідальності за вчинення корупційних правопорушень, у триденний строк з дня набрання відповідним рішенням суду законної сили, притягнення до цивільно-правової відповідальності, накладення дисциплінарного стягнення заносяться до Єдиного державного реєстру осіб, які вчинили корупційні правопорушення, що формується та ведеться Міністерством юстиції України.

Сьогодні вважається, що ефективність економіки у країні, ураженій корупцією, різко знижується. Верховенство права, що є фундаментом економічних законів, перестає діяти. Також зростають зuboжіння населення, недовіра народу до влади та соціальна нерівність. Політика стає інструментом для шахрайства, переділу національного багатства між корумпованими високопосадовцями. А усе це разом псує престиж та рейтинги країни на міжнародному рівні, погіршує діловий клімат та інвестиційну привабливість, в результаті чого закордонні інвестори не бажають вкладати свої капітали в розвиток даної країни [3, 4].

Вважається, що одним з негативних наслідків корупції є зменшення надходжень прямих іноземних інвестицій. Але подібна точка зору є необґрунтованою, тому що базується лише на наявності кореляції між рівнем корупції та низьким розміром прямих іноземних інвестицій.

Насправді ж, реальною причиною як високого рівня корумпованості, так і низького рівня прямих іноземних інвестицій

є низька ефективність чинних формальних правил відповідних країн. Бо неефективні формальні правила суттєво підвищують рівень трансакційних витрат бюрократичних процедур. В свою чергу, це, з одного боку, відлякує потенційних інвесторів, а з іншого – спонукає підприємців вкладати корупційні угоди для полегшення проходжень бюрократичних процедур [5].

Відповідно, як і корупцію, так і низький рівень прямих іноземних інвестицій слід вважати лише наслідками однієї і тієї ж самої причини – неефективності чинних формальних правил.

Таким чином, корупція лише надає змогу обійти численні та заплутані бюрократичні процедури, дозволяє суттєво знизити рівень трансакційних витрат бюрократичних процедур. Ефективні формальні правила не лише підвищують рівень прямих іноземних інвестицій, а й викорінюють корупцію. Хабародавцю немає сенсу вдаватися до корупційної угоди, адже рівень трансакційних витрат ефективних формальних правил буде нижчим, порівняно з трансакційними витратами корупційної угоди.

Таким чином, чим ефективнішими є будь-які формальні правила, тим менший рівень трансакційних витрат бюрократичних процедур, і відповідно – менший рівень корупції і вищий рівень інвестиційної привабливості.

Список використаної літератури: 1. Абрамов Ф.В. Економічний зміст корупції: інституційний підхід : автореф. Дис....канд.екон.наук : 08.00.01 / Донецький національний університет. – Донецьк, 2010. – 18 с. 2. Закон України «Про запобігання корупції» від 14.10.14 №1700-VII [Електронний ресурс] / Режим доступу. – <http://zakon5.rada.gov.ua>. 3. Роуз-Аккерман С. Корупція і держава. Причини, наслідки, реформи: Пер. з англ. О. А. Алякринського. – М: Логос, 2003. – 356 с.; 4. S. Wei. Corruption, Composition of Capital Flows and Currency Crises» – 2000. 5. Абрамов Ф.В. Трансакційні витрати корупційної угоди. // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. Тематичний випуск «Технічний прогрес і ефективність виробництва». – Харків: НТУ «ХПІ», 2005, – № 1.

ДОЛЖАНСЬКИЙ А. М., к.е.н., доцент

ІНДЕКСАЦІЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ТА ДОЦІЛЬНІСТЬ ЇЇ ЗДІЙСНЕННЯ

Індексція заробітної плати працівників проводиться відповідно до Закону України "Про індексцію грошових доходів населення" [5]. Крім того, порядок проведення індексції грошових

доходів населення висвітлюється у постанові Кабінету Міністрів України №1078 "Про затвердження Порядку проведення індексації грошових доходів населення" [6]. Ще одним нормативним документом даного спрямування є Закону України "Про Державний бюджет України на 2015 рік" [3].

Але незважаючи на ряд правових документів нормативні документи мають неоднозначне трактування. За даним питанням проводили, з врахуванням закордонного досвіду, дослідження Ф. Бутинець, А. Сук, М. Огійчук, Н. Ткаченко, Р. Хом'як, О. Коблянська, Н. Гура, В. Ленъ, С. Малий, В. Калініченко, Н. Проскуріна, Н. Бровко. Однак постійні зміни в законодавстві сприяють виникненню нових проблемних аспектів в обліку. Вважаємо, що проблематика даного питання мало висвітлена в працях вітчизняних науковців і потребує більш поглибленого підходу.

Метою дослідження є вивчення теоретичних та практичних особливостей індексації заробітної плати на підприємстві, а саме: співставлення розміру доходу працівників до та після проведення індексації, пошук альтернативних варіантів регулювання доходів працівників.

Для досягнення поставленої мети сформульовано наступні завдання:

- провести співставлення розміру доходу працівників до та після проведення індексації;
- розкрити можливі правові наслідки порушення вимог законодавства щодо порядку індексації заробітної плати.

Для співставлення розміру доходу працівників до та після проведення індексації скористаємося цифровим матеріалом.

Так, для більшості установ, підвищення посадового окладу відбулося з 01 грудня 2013 р., тому грудень 2013 року є базовим місяцем. За даними Держкомстату, якщо базовим місяцем є грудень 2013 року, індексації належить заробітна плата з травня 2014 року. Індекс, на який проводиться індексація заробітної плати за травень 2014 року, становить 3,0 %.

Таким чином, сума індексації доходу за травень 2014 року становить 1218 грн. x 3.0% - 36,54грн. Припустимо, що заробітна плата становить 1700 грн. Без індексації при доході 1700.00 грн. сума утримань становить – 241,17 грн., а на "руки" працівник отримує 1458,83 грн. Здійснивши індексацію суми доходів працівника за травень отримуємо – $1700,00 + 36.54 = 1736.54$

грн.

На перший погляд, дохід працівника зріс (як і було гарантовано Законом), однак необхідно проаналізувати, чи дійсно це так. При перевищенні суми доходу у 1710 грн. втрачається право на застосування податкової соціальної пільги, тому сума утримань з заробітної плати відповідно становитиме 339.67 грн., а сума до виплати – 1396.87 грн.. що на 61.96 грн. менше.

Мінімальна заробітна плата на 2015 рік в Україні визначена Законом "Про держбюджет на 2015 рік" і, так само як і в 2014 році, становить 1218 грн. при умові, що за даними (явно заниженими) Деркомстату України індекс інфляції за рік становив 22,5%. Вважаємо доцільним привести розмір мінімальної заробітної плати до відповідного рівня, що, в свою чергу, підвищить "пори́г" соціальної пільги.

Однак, наслідки проведеного розрахунку індексації не закінчуються тільки на зменшенні купівельної спроможності працівника. Оскільки індексація заробітної плати здійснюється за рахунок коштів працедавця і входить до фонду оплати праці, то підвищення суми нарахування працівникам вплине на зростання собівартості продукції (товарів, робіт, послуг) та ціну реалізації, що, своєю чергою, стане причиною зростання інфляції і економічного занепаду, тому що інфляції характерна циклічність.

Виходячи з наведеного матеріалу, постає питання: "Чи є індексація обов'язковою?". Для відповіді нами була розглянута низка законів, що регулюють трудові відносини. За результатами проведених досліджень було визначено: зарплата підлягає обов'язковій індексації. Такий вердикт приписують ст. 95, ст. 33 Закону про оплату праці [1]. Більше того, ст. 18 Закону про держгарантії визначає індексацію доходу як державну соціальну гарантію, яка надається для соціальної підтримки населення в умовах зростання цін [4].

А державні соцгарантії обов'язкові для всіх держорганів, органів місцевого самоврядування, підприємств, установ та організацій незалежно від форми власності [4]. Згідно ст. 2 Закону про оплату праці Індексація є складовою частиною зарплати, входить до фонду оплати праці у складі додаткової зарплати [7]. Невиплата індексації (або виплата її не в повному розмірі) розглядається як порушення трудового законодавства. Крім того, для зарплатних виплат строку позовної давності не встановлено. Розглянемо детальніше, яку відповідальність стосовно індексації

заробітної плати несе роботодавець.

З 1 січня 2015 року ст. 265 КЗпП встановлено фінансову відповідальність роботодавця (підприємства, установи, організації) за порушення трудового законодавства. Проводити перевірки та стягувати штрафи згідно зі ст. 265 КЗпП уповноважено Держпраці [1]. За невиплату, виплату не в повному обсязі зарплати "світить" фінансова санкція в розмірі 3 мінімальних заробітних плати (абз. 3 ч. 2 ст. 265 КЗпП) [1].

Крім того, індексаційні порушення загрожують притягненням до адмінвідповідальності на підставі ст. 41 Кодексу України про адміністративні правопорушення (КпАП) посадових осіб підприємств, установ, організацій. За необґрунтовану недоплату зарплати (виплату не в повному розмірі) бюджетників може перевірити й покарати згідно зі ст. 164 КпАП і Держфінінспекція [2]. При цьому суму індексації доведеться доплатити.

Досліджуючи проблеми індексації заробітної плати в Україні, слід зазначити, що нездійснення індексації заробітної плати вважається правопорушенням, яке прирівнюється до невиплати заробітної плати та, згідно зі ст. 41 Кодексу України "Про адміністративні правопорушення", карається штрафом в розмірі від 30 до 100 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян [2]. Таким чином, альтернативного рішення для підприємства немає.

Дослідивши умови та особливості нарахування заробітної плати працівникам в умовах інфляції в Україні та за кордоном, можна зробити висновок, що механізми індексації заробітної плати в Україні схожі до механізмів, які застосовуються у європейських країнах. Враховуючи особливості економіки нашої держави, доцільно використовувати механізми індексації заробітної плати з врахуванням певних обмежень: встановлюється верхня межа щодо підвищення заробітної плати, граничний коефіцієнт, або встановлюється заборона на проведення індексації.

Індексація заробітної плати носить обов'язковий характер.

Необхідно привести до реального показника розмір мінімальної заробітної плати, що дасть можливість застосовувати більший розмір соціальної пільги. Надати більше повноважень суб'єктам господарювання з регулювання розміру доходів найманих працівників, виходячи з їх фінансових можливостей.

<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/322-08>. 2. Кодекс України про адміністративні правопорушення : затверджений Постановою Верховної Ради Української РСР від 07.12. 84 р. № 8074-X [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pravo.ligazakon.ua/document/view/KD0005>. 3. Про Державний бюджет України на 2015 рік : Закон України від 02.03.15 р. № 217-VIII : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dmsu.gov.ua/index/ua/material/50>. 4. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії : Закон України від 05.10 2000 р № 2017-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://golovbukh.ua/regulations/8186/8190/460401/>. 5. Про індексацію грошових доходів населення : Закон України від 03.07.91 р. № 1283-XII: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1282-12>. 6. Про затвердження Порядку проведення індексації грошових доходів населення : постанова кабінету міністрів України від 17.07.03 р. № 1078 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1078-2003-D0BE>. 7. Про оплату праці : Закон України від 24.03.1995 № 108/95-ВР : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

МЕЛЕНЬ О.В., доц. НТУ«ХПІ»;

ТОРЯНИК Ю.О., студент НТУ «ХПІ»

НОРМАТИВНО-ПРАВОВА ОСНОВА ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

Бухгалтерський облік як організаційна система замикається на рівні власника (підприємства – приватного, колективного або корпоративного). Але з процесом становлення суспільних формувань (муніципалітетів, держав тощо) його дані все більш потрібні цим формуванням для вирішення соціальних та інших суспільних потреб.

Щоб досягнути єдності показників діяльності в суспільстві, загальне методологічне керування бухгалтерським обліком в Україні здійснюється за загальноприйнятими у світовій практиці принципами та на законодавчій основі.

В Україні встановлена структура нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку складається з п'яти рівнів.

На першому рівні системи нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку в Україні знаходиться Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», який встановлює правові основи регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку й складання фінансової звітності в Україні. Закон має 5 розділів.

У I розділі визначено: сферу чинності закону, ціль, основні принципи та валюту бухгалтерського обліку й фінансової звітності.

У II розділі – «Державне регулювання бухгалтерського обліку і фінансової звітності» – розглянуті питання відповідного

регулювання бухгалтерського обліку й фінансової звітності в Україні, функції та завдання методологічної ради з бухгалтерського обліку.

У III розділі – «Організація і ведення бухгалтерського обліку» – наведені питання організації бухгалтерського обліку на підприємствах, основні вимоги до порядку ведення первинних облікових документів та реєстрів обліку, правові основи проведення інвентаризації активів і зобов'язань.

У IV розділі – «Фінансова звітність» – установлені загальні вимоги до фінансової звітності, розглянуто основи організації консолідованої та зведеної звітностей, визначені звітний період, порядок надання й оприлюднення фінансової звітності, а також контроль за дотриманням законодавства про бухгалтерський облік і фінансову звітність.

П'ятий розділ містить порядок набуття законом сили.

На другому рівні системи нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку розробляються та впроваджуються нормативні акти Кабінету Міністрів України, інших урядових органів, що встановлюють принципи, які необхідно використовувати під час розробки положень третього і четвертого рівнів.

Третій рівень регулюється національними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку з окремих тем і напрямів. Основне призначення національних стандартів – розкриття у формі понять і методів бухгалтерського обліку правових норм, закріплених у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» №996-XIV від 16.07.1999 р.

На четвертому рівні складаються рекомендації з організації й ведення бухгалтерського обліку окремих видів активів, зобов'язань, інших господарських операцій. Призначення даних рекомендацій – у забезпеченні раціональної системи обліку із застосуванням прогресивних форм обліку та способів його ведення.

На п'ятому рівні власником (керівником) підприємства (організації) складається наказ про облікову політику підприємства. Призначення цього документа – організація бухгалтерського обліку відповідно до законодавства та вимог управління в межах організаційної системи власника, його діяльності.

Загальне державне керівництво бухгалтерським обліком в

Україні сьогодні здійснює Кабінет Міністрів України. Державне регулювання проводиться з такою метою:

- створити єдині правила ведення бухгалтерського обліку та скласти фінансову звітність, що є обов'язковими для всіх підприємств і організацій та гарантують, захищають інтереси користувачів;

- удосконалити бухгалтерський облік і звітність.

Регулювання питань методології бухгалтерського обліку й фінансової звітності здійснюється Міністерством фінансів України, що затверджує національні П(С)БО, інші нормативно-правові акти означеної сфери. Порядок ведення бухгалтерського обліку й складання звітності в банках устанавлюється Національним банком України відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».

Для забезпечення ведення бухгалтерського обліку підприємство самостійно вибирає форми його організації, суб'єктами якої можуть бути: бухгалтерська служба, сформована на підприємстві, котру очолює головний бухгалтер; спеціалізована організація чи відповідальний фахівець на договірній основі, якщо підприємство не має бухгалтерської служби.

На невеликих підприємствах їх власники мають право самостійно вести бухгалтерський облік.

Оскільки на основі даних бухгалтерського обліку формуються показники фінансової звітності, а бухгалтерський облік ведеться кожний день із застосуванням обраної облікової політики, підприємству необхідно до початку діяльності сформувати свою облікову політику, відобразивши її у відповідному наказі власника (керівника) підприємства.

Таким чином, відповідно до закону на стадії організації бухгалтерського обліку підприємство самостійно визначає облікову політику. Крім того, воно самостійно обирає форму бухгалтерського обліку як визначену систему реєстрів обліку, порядок та спосіб реєстрації й узагальнення інформації в них з дотриманням єдиних засад, установлених Законом, з урахуванням особливостей своєї діяльності та технології обробки даних; затверджує правила документообігу й технології обробки облікової інформації, додаткову систему рахунків та реєстрів аналітичного обліку й інші визначені законом правила.

Головний бухгалтер або особа, на яку наказом (контрактом) покладено ведення бухгалтерського обліку підприємства:

- забезпечує дотримання на підприємстві встановлених єдиних методологічних засад бухгалтерського обліку, складання та подання у встановлені терміни фінансової звітності;
- організовує контроль за відображенням на рахунках бухгалтерського обліку всіх господарських операцій;
- бере участь в оформленні матеріалів, пов'язаних з нестачею та відшкодуванням втрат від нестач, крадіжки, псування активів підприємства;
- забезпечує перевірку стану бухгалтерського обліку у філіях, представництвах, відділеннях та інших відокремлених підрозділах підприємства.

Список літератури: **1.** Пархоменко В. Розвиток бухгалтерського обліку: від реформування до адаптації та застосування / В. Пархоменко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. **2.** Пушкар М. С. Теорія і практика формування облікової політики : монографія / М. С. Пушкар, М. Т. Щирба. – Тернопіль : Карт-бланш, 2011. **3.** Сук Л. К. Організація бухгалтерського обліку : підручник / Л. К. Сук, Л. П. Сук. – К. : Каравела; Піча Ю. В., 2013. **4.** Бутинець Ф. Ф. Організація бухгалтерського обліку [Текст] : навчальний посібник. – Житомир : ПП “Рута”, 2012.

СЕКЦІЯ 6 - НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ ТА МИТНОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

ЛИННИК О.І., к.е.н., доцент НТУ «ХПІ»

БОНДАРЕНКО О.М., асистент НТУ «ХПІ»

ТОКАР Н.Б., асистент НТУ «ХПІ»

ЗАСТОСУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ ПІДГОТОВКИ ЗВІТУ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ (ЗВІТУ ПРО СУКУПНИЙ ДОХІД)

Розвиток малих та середніх підприємств в Україні викликає необхідність спрощення та більш прозорого подання інформації в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності. В цьому нашій державі може допомогти досвід зарубіжних країн, які орієнтовані на підтримку приватної ініціативи. Тому в даних тезисах будуть розглядатися альтернативні підходи до підготовки звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід) або звіту про прибутки та збитки та інший сукупний дохід. Мова буде вестися про першу частину звіту, яка має назву «Фінансові результати».

Згідно з МСБО 1 «Подання фінансових звітів» підприємство може подавати в звітності витрати із застосуванням їх класифікації за одним з методів: 1) за характером витрат; 2) за функціями витрат.

Перший метод передбачає групування витрат в однорідні економічні елементи (покупка матеріалів, витрати на зарплату, амортизація, транспортні витрати, витрати на рекламу та інші) без розподілу їх між функціями в рамках підприємства. Другий метод здійснює групування витрат за їх функціями (витрати, управління, збут і т.п.). В результаті цього відображаються такі показники, як собівартість реалізованої продукції (товарів, послуг), адміністративні витрати, витрати на збут та інші.

На практиці метод «характеру витрат» використовується невеликими компаніями. Відсутність необхідності додаткового перерозподілу витрат полегшує застосування цього методу, мінімізує суб'єктивні судження. Інформація, яка подається в звітах, стає більш прозорою.

Подання інформації за другим методом більш наочно для зацікавлених користувачів, однак потребує професійного

судження в частині вибору способів розподілу витрат у залежності від їх функціональної ролі. Вказана обставина знижує прозорість інформації, що публікується. За цією причиною МСБО 1 вимагає при використанні класифікації витрат за функціональним призначенням розкривати додаткову інформацію про характер (сутність) витрат, зокрема про величину амортизаційних витрат і витрат на оплату праці.

У відповідності до МСФЗ вибір методу підготовки звіту про прибутки та збитки залежить від розміру компанії, її галузевої приналежності та інших факторів. Компанія, що подає звітність, самостійно обирає спосіб подання цього звіту.

В практиці зарубіжних країн звіти про прибутки та збитки компаній являють собою поєднання двох вищенаведених форматів. В окремих випадках вони супроводжуються додатковою інформацією, яка міститься в інших фінансових звітах чи в примітках.

В Україні згідно з НП(С)БО 1 побудова звіту про фінансові результати заснована на класифікації витрат за їх функціями. Метод класифікації «за характером витрат» в українській практиці застосування не знайшов. Однак у III – му розділі форми №2 відображаються суми узагальнених елементів операційних витрат, які понесені підприємством у звітному періоді.

На нашу думку, в Україні є доцільним застосування одночасно двох форматів звіту про фінансові результати: як «на основі характеру витрат», так і «на основі функції витрат». Впровадження першого методу особливо актуально для суб'єктів малого (у т.ч. мікро-) та середнього підприємництва. Адже МСБО 1 потребує вибору того підходу, який забезпечує достовірну та найбільш доречну інформацію про витрати конкретного підприємства.

Для цього слід затвердити нові форми звіту про фінансові результати з зазначенням статей витрат за елементами. Статті витрат необхідно в достатній мірі конкретизувати; при цьому підприємства повинні мати право додавати ті види витрат, які відповідають специфіці їх діяльності.

Приблизна форма звіту про фінансові результати на основі характеру витрат наведена в таблиці 1.

Для підприємств сфери торгівлі замість показників 3 та 4 слід ввести такі строки, як «3. Собівартість реалізованих товарів» та «4. Валовий прибуток».

Таблиця 1 – Форма звіту про фінансові результати на основі характеру витрат (для підприємств виробничої сфери)

| Показник | Σ | Σ |
|---|----------|----------|
| 1. Дохід від основної діяльності | | X |
| 2. Інший дохід | | X |
| 3. Зміни в запасах готової продукції та НЗВ | X | |
| 4. Використані сировина та матеріали | X | |
| 5. Виплати працівникам | X | |
| 6. Відрахування на соціальні заходи | X | |
| 7. Витрати на амортизацію | X | |
| 8. Витрати на оренду | X | |
| 9. Витрати на рекламу | X | |
| 10. Транспортні витрати | X | |
| 11. Витрати на зв'язок та інтернет | X | |
| 12. Виплата відсотків по кредиту | X | |
| 13. Інші витрати | X | |
| 14. Усього витрат | | (X) |
| 15. Прибуток до оподаткування | | X |
| 16. Податок на прибуток | | (X) |
| 17. Чистий фінансовий результат | | X |

Впровадження таких форм звіту про фінансові результати буде потребувати внесення змін в законодавство щодо бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Змін потребуватиме і План рахунків бухгалтерського обліку, для того, щоб підприємства мали змогу застосовувати звіт у форматі «за характером витрат». Зміни повинні торкнутися зокрема класу 8 «Витрати за елементами».

В класі 8 слід деталізувати рахунки 84 та 85, вказавши їх субрахунки якомога детальніше. Наприклад, для рахунка 84 «Інші операційні витрати» пропонується відкрити такі субрахунки: 841 «Витрати на оренду», 842 «Витрати на рекламу», 843 «Транспортні витрати», 844 «Витрати на зв'язок та інтернет» і т.п. Деталізації підлягає і рахунок 85 «Інші витрати».

При цьому слід ввести в клас 8 такі рахунки з класу 9, як 90 «Собівартість реалізації» (в початок класу 8) та рахунок 98 «Податок на прибуток» (в кінець класу 8). Це дозволить невеликим підприємствам цілковито використовувати для обліку витрат лише один клас 8.

Можливо назріла необхідність також у розробці галузевих планів рахунків, які будуть враховувати особливості підприємств сфери виробництва, торгівлі, різних видів робіт та послуг.

Таким чином, у даних тезисах було запропоновано ввести в

українську практику формат звіту про фінансові результати на основі «характеру витрат». При цьому одночасно буде діяти і затверджений формат на основі «функції витрат». Запропоновані зміни в фінансовій звітності зможуть більш точно та ясно відобразити витрати за елементами, особливо на малих та середніх підприємствах.

Список літератури: 1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до підготовки фінансової звітності» 2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансових звітів» 3. Вахрушина М.А., Мельникова Л.А. Міжнародні стандарти фінансової звітності — М.: Видавництво «Омега-Л», 2011. - 572 с. 4. Голов С.Ф., Костюченко В.М. Бухгалтерський облік і фінансова звітність за міжнародними стандартами. - Х.: Фактор, 2008. - 1008 с.

СУПРУНЕНКО С.А., доцент кафедри менеджменту Національного університету державної податкової служби України

ДО ПИТАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ

Планування податкових надходжень бюджету є одним з найважливіших етапів процесу управління економічним розвитком як країни в цілому, так і конкретного регіону.

У сучасних умовах найважливішим завданням органів влади і управління всіх рівнів є максимально повне формування доходної бази бюджетів та забезпечення їх збалансованості.

Вивченню питань податкового планування на державному рівні присвячені теоретичні дослідження деяких вітчизняних вчених і практиків, а проблеми розрахунку величини податкових надходжень в регіонах розглядаються лише побічно. Недостатня вивченість теоретичного і практичного матеріалу приводить до того, що нерозкритими залишаються методологія і конкретні механізми регіонального податкового планування. У зв'язку з цим все більш нагальними стають проблеми вдосконалення процесу встановлення планових величин податкових платежів в регіоні на основі цілеспрямованої взаємодії органів влади та управління щодо формування послідовних процедур податкового планування.

Макроекономічне планування як етап процесу управління національною економікою являє собою наукове передбачення тенденцій розвитку і результатів функціонування суспільного господарства. Найбільш прийнятною в умовах ринкових відносин і широко поширеною у всьому світі формою макроекономічного

планування є індикативне планування, що припускає формування системи параметрів, що відображають бажаний стан економіки країни відповідно до пріоритетів розвитку держави.

На нашу думку, в умовах ринкової економіки план надходження сум податків і зборів в бюджетний фонд, що затверджується у вигляді статей закону про бюджет, є індикативним, при цьому обсяг податкових доходів виступає параметром, що відображає певний стан економіки країни, для досягнення якого розробляються заходи державного впливу на соціальні та економічні процеси.

Перспективи розвитку економіки регіону багато в чому визначаються як фактично сформованим об'ємом податкових надходжень, так і тим граничним рівнем податкових доходів, досягнення якого можливо в умовах проведеної економічної політики та чинного податкового законодавства.

Податкове планування, розуміється як процес встановлення прогнозних і оцінки фактично виконаних податкових зобов'язань суб'єктів податкових правовідносин, займає важливе місце в теорії і практиці макроекономічного планування. Основним завданням державного податкового планування є встановлення науково обґрунтованого розміру податкових надходжень певного рівня бюджетної системи на заданий часовий період, що дозволяє органам влади і управління заздалегідь визначати обсяги та напрями використання наявних в їх розпорядженні фінансових ресурсів, необхідних для покриття державних витрат. Завдяки тому, що системі оподаткування притаманні індикативні властивості, держава також має можливість здійснювати контроль над станом економіки за допомогою зіставлення величини запланованих і фактично зарахованих на бюджетні фонди податкових платежів.

Ефективність застосованих в регіоні методів державного податкового планування встановлюється на основі вивчення ступеня виконання планових призначень, а також аналізу ряду показників, що відображають збирання податків, податкове навантаження на різні галузі, зміни стану економіки - залежно від проведеної податкової політики, дотримання принципів оподаткування і т.п.

Спроможності регіону генерувати податкові доходи доцільно проводити на основі встановлення величини податкового потенціалу території, що представляє собою максимально можливу

суму надходжень податків за певний період часу. Оцінка регіонального податкового потенціалу, обчисленого при застосуванні єдиних на всій території країни умов оподаткування, відповідно до чинного законодавства, здатна створити основу для об'єктивного порівняння обсягу доходної бази бюджетів регіонів.

Оцінка податкового потенціалу регіону в даний час використовується в практиці міжбюджетних відносин з метою визначення реальних "податкових можливостей" регіонів і зменшення ймовірності суб'єктивного підходу до встановлення дійсної потреби в допомозі. При цьому, на нашу думку, для отримання можливості зіставлення регіонів за рівнями податкового потенціалу слід встановлювати величину даного показника в розрахунку на душу населення.

Точна оцінка величини податкового потенціалу може використовуватися при вдосконаленні бюджетного процесу по цілому ряду напрямів. Показник податкового потенціалу здатний відображати стан державних фінансів за тієї умови, що поточна податкова політика і політика бюджетних витрат у майбутньому залишаться незмінними, тобто розрахунок податкового потенціалу виступає способом раннього виявлення таких заходів або рішень, які не сумісні із середньостроковою фінансовою стратегією держави. Використання показника податкового потенціалу додасть бюджетному процесу стабільність і спадкоємність, оскільки оцінка реально можливого обсягу податків, який може бути мобілізований в регіоні, встановлює певні межі в процесі розрахунку величини витрат бюджету.

Введення в практику планування податкових надходжень регіону показника податкового потенціалу передбачає розробку єдиної методологічної та методичної бази його розрахунку.

Виходячи з вищевикладеного, приходимо до висновку про необхідність удосконалення системи регіонального податкового планування доцільно проводити з урахуванням результатів комплексного аналізу ефективності проведеної в регіонах податкової та бюджетної політики, а також слід посилювати значимість перспективного податкового планування, що дозволяє оптимізувати тактику і стратегію податкового регулювання.

Пошук нових конструктивних підходів до побудови ефективної системи регіонального податкового планування, на наш погляд, буде одним з умов успішного розвитку як галузей економіки, так і окремих адміністративно-територіальних

утворень, сприятиме забезпеченню сталого економічного зростання і максимізації добробуту держави в цілому. Вироблення нових підходів до складання плану податкових доходів бюджету, заснованих на об'єктивному визначенні величини податкового потенціалу регіону, дозволить органам державної влади і управління з високим ступенем точності прогнозувати обсяг податкових надходжень до бюджету, проводити раціональну податкову і бюджетну політику, а також розробляти конкретні заходи щодо збільшення збирання податків і поповненню доходної частини бюджетів усіх рівнів.

Список літератури: 1. *Тарангул Л.Л.* Податкова політика та економічний розвиток регіонів: теорія, методологія, практика: автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.04.01/ Л.Л. Тарангул; НАН України, Ін-т екон. прогнозування. – К., 2003. – 32 с.; 2. Податковий потенціал регіонів України: теорія, методологія, оцінка. Монографія / П. В. Мельник, З. С. Варналій, Л. А. Тарангул, І. О. Горленко, Т. О. Скоромцова, Т.Д. Краснова; Держ. податк. Адмін. України, Нац. Ун-т держ. податк. Служби України. – Ірпінь, 2008. – 234 с.; 3. *Іванов Ю.Б.* Проблеми податкового регулювання і планування податкових платежів: наук. видання / Ю.Б. Іванов. – Х.: ХНЕУ, 2006. – 240 с.; 4. *Вайс Е.А.* Региональное налоговое планирование (на примере Санкт-Петербурга) : автореф. Дис.на соис.учен. степени канд. Эконом.наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Е.А. Вайс. – Санкт-Петербург, 2001. – 17с.

СІЗОВА Н.Д., докт.фіз.-мат.наук, професор кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій, Харківський національний університет будівництва та архітектури

СМІРНОВА Т.В., студентка факультету економіки та менеджменту кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій Харківський національний університет будівництва та архітектури, м. Харків, Україна

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ОПТИМІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ

Показник податкового навантаження є основним критерієм ефективності системи оподаткування країни. Він впливає на наповнення державних доходів, рівень податкових надходжень у структурі ВВП і відповідно частку ВВП на душу населення.

Питання надмірного навантаження на сьогоднішній день є одним з актуальних з точки зору забезпечення стабільності і достатності надходжень податків у Державний бюджет України. Розв'язання цього питання привело б до активізації підприємницької діяльності та розвитку національної економіки в

цілому.

Теоретичні основи сучасних наукових підходів до визначення та оцінки важливості податкового навантаження в Україні, причин та наслідків його нерівномірного розподілу між суб'єктами господарювання, тенденцій та шляхів його зміни закладені в роботах багатьох економістів В. Андрущенка, В. Вишневського, І.Луїної, А.Соколовської, В.Федосова та інш. [1]. Проте спеціальних досліджень з питань податкового навантаження в Україні, незважаючи на дискусійний характер багатьох аспектів цієї проблеми, досі немає. Рівень податкового навантаження в Україні оцінюється по-різному.

З оцінки інвестиційного клімату в Україні, випливає, що він є несприятливим, оскільки оподаткування реального сектора економіки надто обтяжливе. Воно стримує процеси економічного відтворення, адже підприємство може працювати рентабельно, як правило, лише за умов приховування своїх доходів від оподаткування.

Сучасна економічна ситуація в нашій країні не сприяє розвитку підприємницької діяльності, оскільки важкий тягар податків приводить до таких негативних наслідків як зниження ділової активності суб'єктів підприємницької діяльності, "тінізація" економіки, відтік національних капіталів за кордон. Унаслідок цього знижуються надходження в бюджет, зростає соціальна напруженість у суспільстві. Для визначення податкового навантаження в країні необхідно розглянути ставки податків.

Розглянемо три види податків (табл.1), які займають основну частину в податкових надходженнях до бюджету у більшості країн [2]:

- податок на прибуток підприємств;
- податок на доходи фізичних осіб;
- податок на додану вартість (ПДВ).

Таблиця 1 демонструє різноманітність ставок податків в різних країнах, оскільки існує суттєва залежність від специфіки та орієнтації податкової політики у кожній країні. Співвідношення прямих і непрямих податків залежить від життєвого рівня переважної частини населення, досконалості механізму стягнення податків, рівня податкової культури, загальної спрямованості суспільства на вирішення соціальних проблем, тощо.

З метою досягнення більшої результативності податкового

регулювання та навантаження доцільним є постановка і вирішення задачі оптимізації чинної системи оподаткування підприємств [3].

Таблиця 1 – Ставки податків у країнах світу, %

| Країна | податок з доходів | | ПДВ |
|----------------|-------------------|----------|------|
| | підприємств | фіз.осіб | |
| Австрія | 25,0 | 21-50 | 21,0 |
| Кіпр | 10,0 | 20-30 | 15,0 |
| США | 25,0 | 38-59 | 25,0 |
| Німеччина | 30-33 | 15-45 | 19,0 |
| Греція | 25,0 | 0-40 | 19,0 |
| Італія | 31,4 | 23-43 | 20,0 |
| Японія | 30,0 | 5-50 | 5,0 |
| Латвія | 15,0 | 23,0 | 21,0 |
| Польща | 19,0 | 18 та 32 | 22,0 |
| Великобританія | 28,0 | 0-40 | 15,0 |
| Україна | 25,0 | 15,0 | 20,0 |
| Данія | 15-35 | 15-35 | - |

Задача оптимізації ставки оподаткування розглядається на основі багатофакторного аналізу, з урахуванням різних умов, у яких мають діяти підприємства. Це і якість сировини, обладнання, і кваліфікація робітників, і транспортні та інші умови роботи підприємств.

Позначимо через x – змінну питомих витрат виробника продукції $x \in [x_0, x_1]$;

Π – питома ціна продукції, $x_0 < x_1 < \Pi$;

$K(x)$ – ставка податку на прибуток, $0 < K(x) < 1$,

x_0 – початкові питомі витрати на початок періоду

x_1 – питомі витрати на кінець періоду

Частка питомого прибутку (прибутку з одиниці продукції), яка залишається у розпорядженні підприємства $D(x)$, становить

$$D(x) = (1 - K(x)) \cdot (\Pi - x). \quad (1)$$

Зробимо два припущення:

1) ставка оподаткування зменшується за фактором збільшення витрат:

$$K'(x) < 0, \quad (2)$$

2) дохід зменшується за фактором збільшення витрат:

$$D'(x) < 0 . \quad (3)$$

Економічний зміст цих припущень: чим вищі питомі витрати, тим менший податок і частка доходу, що залишається підприємству. Зниження податку при підвищенні питомих виробничих витрат може бути виправдане рентними факторами (природними, виробничими), які завжди займають важливе місце в економічних рішеннях.

Позначимо $y(x) = 1 - K(x)$, тоді (2), (3) можна записати у вигляді співвідношень

$$0 < \frac{\partial y}{\partial x} < \frac{y}{C - x} \quad (4)$$

Нехай $U = U(x)$ – деяка функція управління ($0 < U(x) < 1$), тоді співвідношення (4) можуть бути представлені у формі рівняння

$$\frac{\partial y}{\partial x} = \frac{U}{C - x} y \quad (5)$$

Одержане рівняння (5) може застосовуватись при моделюванні ставок оподаткування.

Алгоритм створено шляхом поєднання двох частин: спочатку вибір типу кривої, а потім використання її у процесі наближення до розрахункових даних. Представлений алгоритм моделювання задача оптимізації ставки оподаткування реалізовано на прикладі декількох малих, середніх і великих підприємств м. Харкова [4].

Запропонована модель дозволяє з'єднувати нормативний і факторний підходи до вирішення задач оптимізації ставок оподаткування прибутку підприємств. Слід зауважити, що реальні обставини моделювання можуть ускладнюватися факторами взаємозв'язку елементів податкової системи.

Список літератури: 1. Крисоватий А.І., Десятнюк О.М. Податкова система: Навч. посіб. -Тернопіль: Карт-Бланш, 2004. - 313 с. 2. Горобинська І.В. Аналіз податкового навантаження та його вплив на динаміку ділової активності // Актуальні проблеми економіки. - 2005. -№810 (40). - С. 26-32. 3.Ткаченко Т. Порівняльний аналіз податкового навантаження в економіці України та країнах з розвинутою ринковою економікою // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. - №19. – С.440-464. 4. Смірнова Т.В Оптимізація моделі податкового навантаження. Матеріали V Всеукраїнської науково-практичної конференції «Економіка сьогодні: проблеми моделювання та управління» - Полтава, 2015 р.

ЧЕБЕРЯКО О.В., д.і.н., к.е.н., доцент кафедри фінансів КНУ імені Тараса Шевченка

РЯБОКОНЬ О.О., аспірант кафедри фінансів КНУ імені Тараса Шевченка

ОСОБЛИВОСТІ ДИНАМІКИ ДОХОДІВ ТА ВИДАТКІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

У сучасних умовах важливого значення набуває питання використання місцевих бюджетів як найбільш дієвого інструменту управління економікою й важливої основи фінансового забезпечення повноважень державних та місцевих органів влади у процесі виконання конституційних завдань.

Важливими цілями бюджетної політики держави останніх років у середньостроковій перспективі є створення умов для стійкого довгострокового зростання, зменшення міжрегіональних дисбалансів, розвиток людського потенціалу. Доходи і видатки місцевих бюджетів належать до головних інструментів реалізації зазначених цілей. [1, ст. 157]

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про значну увагу науковців до питань та проблем бюджетного регулювання та механізмів бюджетної політики країни. Проте існують питання, які потребують поглибленого вивчення, а саме: формування доходів місцевих бюджетів в умовах сучасної фінансової децентралізації; розмежування доходів та видатків між державним та місцевими бюджетами; проблеми горизонтального фінансового вирівнювання.

Загалом у процесі формування дохідної частини місцевих бюджетів України можна виділити такі тенденції:

1) обласні та районні бюджети, частка яких становить близько 60 % бюджетів місцевого самоврядування, повністю формуються за рахунок надходжень із державного бюджету, оскільки ст. 143 Конституції України встановлює, що власних доходів в областей та районів немає, а є лише закріплені або залучені, якщо фінансується спільна програма;

2) бюджети базового рівня - міст, сіл, селищ формуються переважно за рахунок перерозподілу коштів із районних та обласних бюджетів.[2]

Формування дохідної частини місцевих бюджетів характеризують дані, подані в табл. 1.

Таблиця 1. - Обсяг надходжень місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів), млрд.грн.

| Доходи | 2012 | 2013 | 2014 |
|------------------|--------|--------|--------|
| Загалом, у т.ч. | 100,81 | 105,17 | 101,09 |
| Загальний фонд | 81,21 | 84,89 | 80,23 |
| Спеціальний фонд | 19,60 | 20,28 | 20,86 |

Джерело: складено авторами за даними [3].

За даними ДКС України до загального та спеціального фондів місцевих бюджетів (з урахуванням міжбюджетних трансфертів) у 2014 році надійшло 231,7 млрд. грн., що на 2,9 %, або на 6,5 млрд. грн., більше за відповідний показник 2013 року.

Без урахування міжбюджетних трансфертів надійшло 101,1 млрд. грн., що на 3,9 % менше, ніж у 2013 році. Рівень виконання річного плану доходів, затвердженого місцевими радами, становив 90,9 % проти 93,5 % за даними попереднього року. Рівень виконання річного розрахункового показника Міністерства фінансів України на 2014 рік склав 92,5 % (у 2013 році - 102,0%).

Важливим при оцінці ролі місцевих бюджетів у соціально-економічному розвитку регіонів є аналіз співвідношення обсягів місцевих бюджетів із загальними витратами зведеного бюджету (табл. 2.)

У 2013-2014 роках питома вага видатків місцевих бюджетів у зведеному бюджеті країни неухильно знижується порівняно з 2012 роком, що свідчить про посилення впливу центральних органів влади на розподіл коштів. Так, у 2012 році частка видатків місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України складала 44,9%, а у 2013 та 2014 роках 43,1% та 42,7% відповідно [2, ст. 92].

Таблиця 2. - Співвідношення обсягу місцевих бюджетів із витратами зведеного бюджету

| Показники | 2012 | 2013 | 2014 |
|--|-------|-------|-------|
| Видатки державного бюджету, млрд. грн. | 271,2 | 287,6 | 299,5 |
| Видатки місцевих бюджетів, млрд. грн. | 221,2 | 218,2 | 223,5 |
| Видатки зведеного бюджету, млрд. грн. | 492,4 | 505,8 | 523,0 |
| Питома вага державного бюджету, % | 55,1 | 56,9 | 57,3 |
| Питома вага місцевих бюджетів, % | 44,9 | 43,1 | 42,7 |

Джерело: складено авторами за даними [3].

Наведені статистичні дані підтверджують висновок про те, що роль місцевих бюджетів у фінансуванні видатків регіонів уже в

найближчому майбутньому повинна зрости. Усе це свідчить, що при подальшому реформуванні бюджетної системи проблеми місцевих бюджетів необхідно розв'язувати з урахуванням особливостей та чіткого розмежування функцій між окремими ланками місцевих бюджетів.

З 1 січня 2015 року парламент прийняв зміни до Податкового та Бюджетного кодексів, які значно розширили фінансові можливості місцевого самоврядування, а в майбутньому дозволяють зробити економічно самодостатніми та спроможними і нові об'єднані громади відповідно до сучасної адміністративно-територіальної реформи місцевого самоврядування.

Реформа міжбюджетних відносин має стати стимулом для місцевих громад ефективніше наповнювати свої кошториси, переходити на самозабезпечення та ощадно планувати свої видатки.

Починаючи з 2015 року, було розширено джерела наповнення місцевих бюджетів за рахунок передачі з державного бюджету на місця цілої низки податків, а також запровадження нових зборів.

Розвиток системи місцевих бюджетів має бути спрямований на посилення бюджетно-податкової децентралізації. Посилення децентралізації сприятиме збільшенню бюджетного потенціалу територіальних утворень, забезпеченню місцевих органів влади необхідними фінансовими ресурсами з реалізації великомасштабних соціальних та інвестиційних проектів на підвідомчій території.[5, ст.35]

Використання принципів децентралізації дозволить, з одного боку, забезпечити реальну фінансову самостійність місцевих органів влади, а з іншого - посилити державний фінансовий контроль над результативністю і обґрунтованістю використання бюджетних коштів.

Євроінтеграційні процеси України в області місцевих фінансів безпосередньо залежатимуть від своєчасності та ефективності розвитку механізму організації місцевих бюджетів. Подальші наукові дослідження мають бути спрямовані на створення ефективного механізму організації місцевих бюджетів в Україні в умовах проведених бюджетно-податкових реформ.

Список літератури: 1. *Когут Ю.М.* Вдосконалення підходів до формування та використання місцевих бюджетів / Ю.М. Когут, В.В. Когут // Науковий вісник Ужгородського університету : збірник наукових праць / Ужгородський національний університет. – Ужгород, 2014. – С. 157-158. – (Серія: Економіка; вип. 3 (44)). 2. *Борнос В.Г.* Сучасні реалії планування та виконання видаткової

частини місцевих бюджетів / В.Г. Боронос, Ю.В. Остріщенко // Механізм регулювання економіки: міжнародний науковий журнал / Сумський держ. ун-т; Центр економ. досліджень; Сумська обл. громад. організація "Акад. підприємництва і менеджменту України". – Суми, 2014. – № 1 (63). – С. 87-98. **3.** Сайт Інститут бюджету та соціально - економічних досліджень [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua> **4.** *Мялковський А.І.* Формування місцевих бюджетів як складова соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць / А.І. Мялковський // Наукові праці НДФІ. - 2009. - №2. - С. 3-17. **5.** *Усков І.В.* Повышение эффективности функционирования местных бюджетов в Украине // Економіка розвитку: науковий журнал / Харківський національний економічний університет. – Харків, 2013. – № 1 (65). – С. 33-38.

ШОВКОПЛЯС Т.С., ст. викладач кафедри Економічного аналізу та обліку НТУ «ХПІ»

ПОДАТКОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА ЙОГО РОЛЬ В ЗБАЛАНСУВАННІ СИСТЕМИ БЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Проблеми бюджетного устрою набули сьогодні особливої гостроти та актуальності. Обговорення цих проблем на самих різних рівнях викликане не стільки політичною кон'юнктурою, скільки необхідністю вирішення питань перспективи економічних реформ у державі, пошуку додаткових джерел, резервів та ресурсів для досягнення економічного зростання. Зрозуміло, що виконання соціальних та інших програм у державному напрямку залежить від того, в якому стані знаходиться економіка країни.

У зв'язку з цим важливе значення має теоретичне обґрунтування та практична реалізація фінансового потенціалу регіону, найбільш істотною частиною якого є податковий потенціал. Формування, реалізація та використання податкового потенціалу в Україні повинно здійснюватися на засадах взаємодії з бюджетною системою держави. Податки, як відомо, складають більшу частку дохідної частини бюджету, втім ця система має дві складові. Видаткова частина державного бюджету потребує відповідного ресурсного забезпечення, що за своїм функціональним змістом відповідає сутності податків.

Податкова система України має вагомі резерви, що формують її податковий потенціал. За критерієм часу використання податковий потенціал не є наявними (актуальними) ресурсами, що можуть бути використані в даний теперішній момент часу. Навпаки, податковий потенціал - це сукупність ресурсів, що можна використати державі в якості фінансового забезпечення бюджетної системи у майбутньому, але не в теперішньому періоді

часу.

Тому податковий потенціал відіграє важливу роль для розвитку бюджетної системи України, оскільки дозволяє дотримуватись сучасних вимог до бюджетного процесу. Ці вимоги полягають у середньостроковому прогнозуванні доходів та видатків бюджету та більшому рівні фінансової незалежності регіонів, що в підсумку дозволяє збільшити результативність використання бюджетних ресурсів. Сьогодні як ніколи нагальною є потреба оздоровлення системи державних фінансів, оскільки саме держава має відігравати ключову роль в процесі масштабної модернізації економіки та задекларованого переходу на інноваційний шлях розвитку. Цілком очевидно, що для подібних структурних та інноваційних реформ власних фінансових ресурсів підприємств буде недостатньо. Важливо залучити до реалізації цієї програми фінансові ресурси держави, наявні та приховані резерви цих ресурсів, а також по можливості вільні фінансові ресурси населення.

Втім держава має стати прикладом того як необхідно мобілізувати наявні резерви та яким чином їх використовувати. Наявний податковий потенціал має бути використаний в процесі створення нової якості реалізації бюджетного процесу, оскільки саме податки є важливим чинником формування та розвитку бюджетної системи та її бюджетного потенціалу.

Стосовно України, то ті негативні процеси у використанні бюджетних коштів вимагають, серйозних і послідовних дій в напрямку впровадження методів, зорієнтованих на управління бюджетними результатами, незважаючи на його складність і довготривалість. Прямий зв'язок використання бюджетних коштів із вимогами, що характеризують економічний розвиток і його якість та формалізовані у програмах, стандартах, регламентах, тощо - це стратегічний напрям розвитку сектору державних фінансів. Він адекватний не просто використанню оцінок для аналітичних цілей функціонування державних фінансів, а сфокусований на безпосередній розподіл і використання бюджетних коштів у прямій залежності від досягнення конкретних результатів. Однак впровадження такого управління має бути вибірковим та поступовим.

Сьогодні в Україні вже є певне усвідомленні того, що бюджетування, метою якого є гармонійний розвиток системи державних фінансів, потребує наукового виваженого підходу.

Стратегія розвитку бюджетної системи має охоплювати середньостроковий, а також довгостроковий період.

Цікавим є той факт, що в найближчі чотири роки планується зростання частки податкових надходжень з фізичних осіб в той час як податкові надходження з юридичних осіб, зокрема по сплаті податку на прибуток, будуть зменшуватися.

Прогноз надходження сум податку з доходів фізичних осіб розраховано виходячи з базової ставки оподаткування доходів на рівні 15 відсотків за умови підвищення доходів населення та поступового зменшення частки тіньового сектору економіки, чому сприятиме зменшення нарахувань на фонд оплати праці.

У зв'язку з цими обставинами постає логічне питання які ж заходи необхідно реалізувати, які задіяти важелі впливу державі з тим, щоб мати можливість використовувати в бюджетній системі резерви наявного податкового потенціалу.

Враховуючи досвід інших країн, а також прогнозовану структурну перебудову податкової системи України в напрямку отримання більшої частки доходів бюджету від обкладання податками фізичних осіб, цілком слушним заходом є проведення податкової амністії.

Серед основних альтернативних джерел інвестицій в економіку країни найбільшої уваги з боку фахівців-фінансистів заслуговує капітал, який перебуває за межами офіційного фінансового обліку так званий тіньовий капітал. Близько 45-50 % ВВП України знаходиться у "тіні". При цьому до 80 % тіньових капіталів створюється завдяки навмисному ухиленню від сплати податків, що негативно впливає, як на формування доходної частини державного бюджету і темпи розвитку економіки держави, так і стримує процес залучення іноземних інвестицій в країну. Обсяг вивезених капіталів із країни за роки незалежності становить понад 40 млрд. доларів США. Слід наголосити, що саме такої суми інвестицій буде достатньо Україні для завершення структурної перебудови економіки, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників, створення ринкових інститутів управління економікою тощо.

Ідея залучення до фінансового обороту капіталів, що знаходяться у "тіні" або вивезені за межі України давно вже дискутується у політичних та наукових колах. Однак через існуючі політичні суперечності в країні проекти реабілітації таких коштів не знайшли практичної реалізації. Мова йде про доходи, отримані

кримінальним (злочинним) шляхом. Тому сама ідея проведення податкової амністії в Україні, в даному випадку мова йде про кошти, що були виведенні із-під оподаткування, як альтернативи залучення іноземних кредитів, є слушною і може сприяти вирішенню ряду економічних проблем. Однак у даному випадку, необхідно зробити уточнення, що успішною може бути легалізація коштів, які знаходяться на території України. Залучити кошти, які знаходяться на рахунках у закордонних банках, буде досить складно через високі суверенні ризики в Україні, тому розраховувати на успішну реалізацію такого проекту не має сенсу.

Класичним взірцем вдалого проведення податкової амністії є амністія в Ірландії 1988 року. При цьому акумульовані у ході проведення амністії кошти склали 2,5 % ВВП цієї країни. Що стосується досвіду інших країн, то у США регулярно проводяться податкові амністії на рівні окремих штатів. За період з 1982 по 1997 роки 35 штатів реалізували на власному рівні різні програми податкових амністій. Найбільш успішні з них дозволили залучити до місцевих бюджетів додатково кошти у обсязі 1-3 % від їх загальної суми.

Слід звернути особливу увагу на те, за якою ставкою податку будуть легалізуватися доходи. У більшості країнах, де проводилася амністія, була застосована занижена ставка податку. Тому, в даному випадку, амністовані доходи складаються з двох складових. Перша – це сума сплачених податків до бюджету, тобто це реальні кошти, які можуть бути використані на фінансування державних витрат і вони становлять безпосередній фінансовий ресурс держави. Інша складова – це легалізовані кошти, власниками яких є фізичні та юридичні особи. Ці кошти акумулюються на банківських рахунках і можуть розглядатися як потенційний фінансовий ресурс держави, який може бути використаний на інвестування ти чи інших проектів. Власники коштів можуть здійснювати безпосередні приватні інвестиції або залишити їх на банківських депозитах, і тоді ці кошти можна розглядати як кредитний ресурс банків. Тому на даному етапі перерозподілу фінансових потоків особливого значення набуває роль держави у визначенні напрямів розвитку економіки. Якщо будуть створені умови для спрямування цих коштів у вигідному для державі напрямі (фінансування інноваційних проектів), то можна вважали, що податкова амністія досягла своєї мети. В іншому випадку ці кошти можна розглядати, як приватні

інвестиції, які не завжди спрямовані на створення високотехнологічної технології, окупність яких має більш віддалену перспективу. Адже інвестиція як економічна категорія поєднує в собі два рівноважних процеси: нагромадження тимчасово вільних коштів, які є потенційним джерелом інвестицій, та прийняття їхнім власником обґрунтованого рішення щодо інвестування в різі позитивної оцінки ним стану інвестиційного клімату.

Слід підкреслити, що сама ідея проведення податкової амністії виведених із-під оподаткування коштів, як альтернативного джерела збільшення фінансових ресурсів держави, є слушною і може сприяти вирішенню ряду економічних проблем. Однак вона є одноразовим допоміжним заходом у контексті проведення радикальної податкової реформи, покращення адміністрування податків, встановлення партнерських взаємовідносин між платниками податків та Державною податковою адміністрацією, наведення порядку у сфері забезпечення прав власності, забезпечення дієвого та спрощеного валютного контролю, поліпшення макроекономічної ситуації, зниження податкового навантаження на економіку, тобто створення сприятливого інвестиційного клімату в країні. Тому необхідно визначити пріоритетні напрями для держави щодо вкладання легалізованих коштів і створити відповідні умови, щоб вони були туди спрямовані власниками.

З метою уникнення таких негативних тенденцій, уряду необхідно створити умови для вкладання легалізованих коштів у реальний сектор економіки, зокрема, обробну, переробну, хімічну промисловість, а також у невиробничу сферу, як то: охорона здоров'я, освіта, та головне у інноваційні проекти. В такому випадку дана акція реально покращить діловий інвестиційний клімат в економіці країни та збільшить обсяги фінансових ресурсів держави.

Перш за все необхідно усунути наявні сьогодні інституціональні обмеження та бар'єри на шляху залучення широкомасштабних інвестицій в економіку України, що потребує прийняття невідкладних та сміливих управлінських рішень на державному рівні. Подальше затягування із структурними реформами у галузі інвестування погрожує остаточною втратою науково-промислового потенціалу України, як держави.

СЕКЦІЯ 7 - КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІТИЧНОЇ ТА ОБЛІКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ: НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ФАХОВОЇ ПІДГОТОВКИ

КОШЛАНЬ Ю.І., студентка, НТУ «ХПІ»

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Трудовий потенціал країни є складною соціально-економічною категорією, головним компонентом якої виступають фізичні параметри відтворення населення — природної основи трудового потенціалу. У сучасних умовах важливу роль в ефективному використанні трудового потенціалу відіграє економічна та соціальна політика держави. Її вплив на макро- і мікрорівні на ефективність суспільного виробництва здійснюється через: практичну діяльність урядових установ і державних структур; різноманітні види законодавства; фінансові заходи та стимули (податки, тарифи, фінансова підтримка великих науково-технічних і виробничих проєктів, фінансування соціальних програм, регулювання відсоткових ставок для кредитів); запровадження та контролювання економічних правил і нормативів (регулювання доходів і оплати праці, контроль за цінами, ліцензування зовнішньоекономічної діяльності); створення ринкової, виробничої та соціальної інфраструктури; макроекономічні структурні зміни тощо.

Проблеми формування і реалізації трудового потенціалу активно досліджують українські економісти, демографи: Долішній М.І., Злупко С.М., Бражко О. В., Пиц В.І., Ушенко Н.В., Покровольська М.С., Вовканич С.Й., Писаренко С.М., Пітюлич М.І., Бондар І.К., Мікловда В.П., які розробили теоретичні питання формування якості соціально-трудоного потенціалу. В дещо іншому напрямку досліджують демографічні та економічні аспекти трудового потенціалу вчені Пирожков С.І. та Богиня Д.П.

Значні наукові результати в дослідженні проблем зайнятості та ринку праці викладені в роботах Лібанової Е.М., Онікієнка В.В., Онищенко В.П., Бандура С.І., Саєнка Ю.І.

Розгляд різних наукових поглядів на трудовий потенціал дало змогу чіткіше визначити зміст цієї категорії. Трудовий потенціал –

це сукупність сформованих і нагромаджених сил, здібностей, властивостей, якостей для трудової діяльності з виробництва життєвих благ, що задовольняють потреби суспільства. Спільним у дослідженні усіх авторів можна вважати те, що у поданих вище трактуваннях поняття трудовий потенціал пріоритетне значення надається якісним параметрам людини, таким як освіта, професійна підготовка, стан внутрішніх мотивацій та прагнень.

Шляхи підвищення ефективності використання трудового потенціалу обумовлені розвитком ринкових реформ. У зв'язку з цим зупинимося на найактуальніших моментах і напрямках формування ринку праці та проблемах зайнятості.

У сучасних умовах важливу роль в ефективному використанні трудового потенціалу відіграє економічна та соціальна політика держави. Її вплив на ефективність суспільного виробництва здійснюється через: практичну діяльність урядових установ і державних структур; різноманітні види законодавства; фінансові заходи та стимули; запровадження нормативів; створення ринкової, виробничої та соціальної інфраструктури; макроекономічні структурні зміни; програми роздержавлення власності і приватизації державних підприємств; комерціалізації організаційних структур тощо.

Проте в Україні трудовий потенціал все ще використовується неефективно. Існує багато проблем, які знижують його якість.

Висока регіональна диференціація соціально-економічного розвитку визначає потенціал розвитку місцевої ініціативи та відповідальності регіональних владних структур за розвиток ринку праці. Регіони повинні мати змогу формувати довгострокові стратегії розвитку, що базувалися б на цілісному аналізі економічного та соціального потенціалу, притаманному певному регіону, включаючи спеціалізацію і виробничу орієнтацію населення.

Таким чином, основними шляхами підвищення ефективності використання трудового потенціалу є: вирішення проблем прихованого безробіття, формування ринкового механізму, створення здорового макроекономічного середовища, розробка довгострокових програм зайнятості, розвиток і підтримка регіональних ринків праці, підтримка інновацій у сфері підприємництва, переорієнтація системи професійної підготовки та ін.

Список літератури: 1. Сем'ян О.В. Чинники формування трудового потенціалу України // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2010. – № 1(9). – С. 86–89. 2. О.В.Бражко Вплив людського потенціалу на соціально-економічний розвиток України // Економіка та держава.-2009.-№7.С.-29-34. 2. В.І.Піц Відтворення людського потенціалу: теоретична концептуалізація та сучасний прагматизм // Акт. пробл. економіки.-2008.-№6.-С.187-193. 3. Н.В.Ушенко Демографічні передумови формування людського капіталу в Україні // Актуальні проблеми економіки.-2007.-№3.-С.168-174.

ЧМЕЛЬОВА О.С., к.е.н., доцент, м. Харків, НТУ «ХП»

ФОРМУВАННЯ КОМПЕТЕНЦІЙ АНАЛІТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ФАХОВОЇ ПІДГОТОВКИ СТУДЕНТІВ ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ

Сьогодні питання реформування академічного сектору України є відкритим та актуальним. Національна економіка потребує ефективного кадрового забезпечення аналітичної діяльності.

Економічні словники трактують аналітика, як фахівця, який займається аналізом даних в конкретній галузі або дослідженнями та узагальненнями в певній сфері діяльності. Він мусить досконало володіти специфічними методами аналізу, притаманними даній галузі. Оскільки суть роботи такого фахівця повністю залежить від специфіки галузі, то аналітик не є конкретним фахом. За спеціалізацією розрізняють, наприклад: фінансовий аналітик, маркетолог-аналітик, системний аналітик тощо [1].

Аналітична діяльність являє собою сукупність інформаційних процесів (збір, пошук, переробка інформації), необхідних для якісного та ефективного процесу управління [2].

Таким чином, слід зазначити, що аналітик має вміти не тільки технічно аналізувати дані в конкретній галузі, але й розуміти причинно-наслідкові взаємозв'язки змін даних, прогнозувати напрям змін даних, формувати рекомендації та пропозиції щодо вирішення виявлених проблем, покращення ситуації та розвитку певної сфери діяльності.

Отже, якщо аналітик – не є конкретним фахом, то здібності та навички аналітичної діяльності мають формуватися протягом навчання майбутнього фахівця.

Процес формування компетенцій аналітичної діяльності у майбутніх фахівців має включати наступні напрями отримання знань та практичних навичок щодо:

1. Процесу аналізу цілей управління та формування завдань

інформаційно-аналітичної роботи.

2. Процесу адаптивного управління збором інформації для вирішення управлінських завдань в умовах ситуації, що змінюється.

3. Процесу аналізу та оцінювання отриманої інформації в контексті цілей управління, визначення сутності процесів та явищ, що спостерігаються.

4. Процесу упобудови моделі предметної галузі дослідження, об'єкту дослідження і середі його функціонування, перевірка адекватності моделі та її корекція.

5. Процесу планування та проведення модельних експериментів.

6. Процесу синтезу нового знання (інтерпретація результатів, прогнозування тощо), що потрібне для вирішення завдань управління.

7. Процесу доведення результатів аналітичної роботи (нового знання) до суб'єкта управління (структури або особи, що приймає рішення).

Опанувавши ці навички, майбутні фахівці зможуть самостійно проводити:

- моніторинг - складання інформаційних зведень та оглядів;
- аналіз ефективності прийняття рішень;
- дослідження актуальних проблем (інформаційні розробки, оперативні дослідження, аналітичні дослідження).

Таким чином, представлені напрями формування компетенцій аналітичної діяльності у майбутніх фахівців, мають бути впроваджені в навчальний процес підготовки студентів економічних спеціальностей НТУ «ХПІ» з метою підвищення якості фахової підготовки та внесення вкладу до якісного кадрового забезпечення аналітичної діяльності в національній економіці.

Список літератури: 1. Економічна енциклопедія. Київ: ВЦ «Академія», 2000–2002. 2. Захарова В. І. Основи інформаційно-аналітичної діяльності - К. «Центр учбової літератури», 2013–336 с.

СЕКЦІЯ 8 - ДОСЛІДЖЕННЯ СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ ТА НАЦІОНАЛЬНИХ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО- КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

АРХИЕРЕЕВ С. И., д.э.н., проф.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА: МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Говоря об эффективности международного бизнеса, обычно имеют в виду микроэкономическую эффективность отдельных бизнесов, функционирующих в этой области. Однако может быть поставлен вопрос об эффективности международного бизнеса в макроэкономическом аспекте на уровне национальной экономики или ее отдельных отраслей и регионов – в мезоэкономическом аспекте. Для этого может быть оценено, насколько национальный международный бизнес реализует потенциал торговых связей, имеющихся у национальной экономики, в реальном товарообороте. Здесь может быть предложен целый комплекс показателей, каждый из которых не может претендовать на исчерпывающую полноту. Естественно, макроэкономическая эффективность международного бизнеса может быть оценена как относительно глобальных связей страны, так и относительно двухсторонних отношений. Сосредоточимся на последнем аспекте на примере показателя комплементарности торговли двух стран.

Для оценки, насколько полно ее потенциал реализован в реальном товарообороте, потребуется введение двух дополнительных показателей – типичности экспорта анализируемой страны и типичности импорта страны-партнера. Показатель типичности экспорта может быть определен как степень подобия экспорта в страну-партнер общему экспорту анализируемой страны. Соответственно показатель типичности импорта отображает степень подобия импорта из анализируемой страны общему импорту страны-партнера.

Если наблюдается абсолютная типичность – полное подобие структуры экспорта, то значение подобия структуры импорта соответствует величине комплементарности. Этот случай в наибольшей степени реализует потенциал комплементарности, так как обеспечивает оптимальную структуру товаропотока, но

является редким исключением, а вернее идеалом, к которому экономика может только стремиться.

Противоположный случай наблюдается при полном подобии импорта. В этом случае величине комплементарности соответствует значение подобия экспорта, структура экспорта анализируемой страны претерпевает наибольшие искажения, что, естественно, негативно сказывается на величине товаропотока.

Это два крайних случая. В действительности некоторая специфичность наблюдается как в отношении экспорта анализируемой страны, так и импорта партнера. Критерии для оценки промежуточных случаев достаточно сложны. Первый критерий достаточно ясен из уже сказанного.

Для оценки эффективности реализации потенциала комплементарности торговли первым делом необходимо ответить на вопрос: обеспечено ли такое же соответствие структуры реального экспорта структуре импорта партнера в целом, как можно ожидать на основе значения индекса комплементарности? Превышение над величиной комплементарности говорит о том, что экспорт страны-партнера недостаточно специализирован, большая специализация, скорее всего, приведет к его расширению. Более низкое значение соответствует слишком высокой специализации, которая, вероятнее всего, отсекает от экспорта часть товаров, которые могут быть поставлены на этот рынок.

Проиллюстрируем эти случаи примерами из практики двусторонней торговли Германии и Украины, полученными на основе данных европейской и национальной баз статистических данных [1, 2]. Последний случай наблюдается в 2013 г. относительно экспорта Германии и виден по значению коэффициента реализации потенциала комплементарности для Украины. В 2014 г. он составил уже 0,99 против 0,96 в предыдущем году, что говорит о приближении структуры экспорта Германии к оптимальной по отношению к Украине.

Однако даже полное соответствие коэффициента реализации потенциала комплементарности единице не может быть свидетельством максимальной эффективности торговых отношений, так как это значение может быть достигнуто и при структуре товаропотока, отличной от оптимальной. Поэтому возникает необходимость во втором дополнительном критерии. Подтвердить оптимальность товаропотока может условие

равенства единице соотношения индекса подобия структуры экспорта в страну-партнер структуре общего экспорта анализируемой страны. Чем это соотношение ближе к единице, тем ближе к оптимуму структура товаропотока.

Величина этого соотношения для экспорта Германии в Украину в обоих периодах составило 1,27, что свидетельствует о легкости достижения подобного результата Германией при достаточно низкой специализации экспорта в Украину относительно его общего потока. Однако отличие от единицы говорит о том, что структура товаропотока не полностью соответствует оптимальной.

Второй случай – превышение над величиной комплементарности иллюстрирует экспорт Украины в Германию. Он оказался недостаточно специализированным, о чем свидетельствует величина коэффициента реализации потенциала комплементарности, равная 1,06 в 2013 г. Причем, в 2014 г. положение даже несколько ухудшилось – до 1,09. Вероятнее всего, вследствие недостаточной специализации экспорта Украина не достигает возможных масштабов экспорта. Эта недостаточность специализации проявляется и в высоком, существенно превышающем аналогичный показатель для Германии, соотношении индекса подобия структуры экспорта Украины в Германию структуре общего экспорта Украины и индекса комплементарности, которое в 2013 г. составляло 1,42. Правда, в 2014 г. оно несколько снизилось – до 1,36, но этого оказалось недостаточно для обеспечения позитивных сдвигов значения коэффициента реализации потенциала комплементарности, который, несмотря на это, даже возрос из-за больших темпов падения показателя типичности. То есть Украина находилась в худшем положении и по первому и по второму критерию.

В целом в выигрыше оказываются страны, которые могут при максимально низком значении специфичности экспорта обеспечить соответствие значения коэффициента реализации потенциала комплементарности уровню, близкому к единице. Германия практически идеально справляется с этой задачей в торговле с Украиной, в то время как экспорт Украины оказался недостаточно специализированным для обеспечения максимальной эффективности торговых отношений с Германией. Особенностораживает негативная динамика коэффициента реализации потенциала комплементарности для Украины на фоне

наличия позитивной динамики у Германии, что требует принятия новых эффективных мер по развитию национального международного бизнеса Украины.

Список литературы: 1. International trade detailed data <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>. 2. Зовнішньоекономічна діяльність <http://ukrstat.gov.ua/>.

ЖОВТУН Є.В., аспірант, м. Київ, КНЕУ

ПАДІННЯ РІВНЯ ДОВІРИ ДО БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Складні економічні і політичні умови, в яких опинилася Україна, болісно вдарили по банківській системі. Почався масовий відтік депозитів населення, деякі іноземні банки заявили про продаж своїх активів в Україні. Наразі проходять процеси очищення банківського ринку від «кишенькових», неплатоспроможних банків. Все це дестабілізує ситуацію на ринку та зменшує ресурсну базу банків, як наслідок знижується ліквідність, платоспроможність банків та зростає ризикованість банківських операцій.

За 2014-2015 роки в банківській системі сталися такі зміни:

| | 01.01.2014 | 01.01.2015 | 01.10.2015 |
|--|------------|------------|------------|
| Кількість банків, що мають ліцензію | 180 | 163 | 122 |
| З них, з іноземним капіталом | 49 | 51 | 40 |
| в т.ч. зі 100% іноземним капіталом | 19 | 19 | 18 |
| Відсоток іноземного капіталу в статутному капіталі банків, % | 34 | 32.5 | 37,9 |

Складено за даними інтернет-ресурсу НБУ www.Bank.gov.ua.

З даних таблиці видно, що менш ніж за 2 роки кількість банків скоротилась на 1/3 з 180 до 122. Цей процес ще не завершено. Експерти вважають що кількість банків повинна бути в діапазоні від 50 до 100 установ. Наприклад, на 01.01.2015 кількість банків у Польщі становить 68 установ, при цьому ВВП Польщі за 2014 склав 548 млрд. дол. США, а України за відповідний період - 131,81 млрд. дол. США.

З огляду на це перед банківською системою постає ряд проблем в тому числі: підвищення фінансової ефективності, надійності та стабільності банків, нарощення ресурсної бази, повернення довіри вкладників та багато інших. Але повернути довіру вкладників без значних макроекономічних змін практично неможливо. Падіння довіри до банківської системи наглядно ілюструє наступна таблиця:

Динаміка банківського капіталу та зобов'язань за 2012 – 2015 роки:

| | 01.01. 2012 | 01.01. 2013 | 01.01. 2014 | 2015 | |
|--------------------------------|----------------|----------------|----------------|------------|------------|
| | | | | 01.01.2015 | 01.12.2015 |
| Власний капітал, млн.грн. | 155 487 | 169 320 | 192 599 | 148 123 | 128 962 |
| Зобов'язання, млн.грн. | 898 793 | 957 872 | 1 085 496 | 1 168 829 | 1 079 928 |
| з них строкові кошти, млн.грн. | 311 677 | 381 915 | 455 501 | 325 648 | 340 535 |

Складено за даними інтернет-ресурсу НБУ www.Bank.gov.ua.

Як видно з таблиці, якщо 2012 - 2013 роки і до початку кризи в 2014 року показували стабільне зростання як власного капіталу так і зобов'язань, то в 2014, 2015 маємо протилежну тенденцію. Причиною таких процесів є політична та фінансова криза в країні. Населення продовжує активно знімати депозити не дивлячись на ліміти і обмеження встановлені НБУ (валютні депозити – на суму в еквіваленті не більше 15 тис. грн. та гривневі депозити – не більше 150 тис. грн. на добу).

Масове дострокове зняття депозитів суттєво знижує рівень ліквідності та платоспроможності банків та дестабілізує банківську систему в цілому. Так загалом за 2014 рік банківські депозити зменшились на 126 млрд.грн., в тому числі 54 млрд. у гривні (-23%) та на 9 млрд. дол. США (-40,3%), що становить майже 1/3 всіх депозитів. Це найбільш негативні показники за останні роки, так під час кризи 2009 депозити в цілому зменшились на 8,3% або

на 27 млрд.грн. Збиток комерційних банків за 2014 рік становить 52 млрд.грн. В цьому 2015 році тенденція зберігалася, але вже не в таких масштабах. Так за 1 квартал згідно даних НБУ відплив депозитів склав 19,71 млрд. грн. (-10,1%) та 2,81 млрд.дол. США (-15,9%).

З огляду на це, в червні 2015 було прийнято закон та внесено відповідні зміни до Цивільного кодексу України про заборону дострокового розірвання депозитних угод, що має на меті відмову від практики застосування «мораторію на зняття вкладів», яку активно використовував НБУ як під час кризи 2008 – 2009 так і 2014 років. Це нововведення дозволить суттєво знизити ризик ліквідності банків під час криз та стабілізувати ресурсну базу банків, адже «мораторій на зняття вкладів» вже прописано законодавчо, як це практикується в західних країнах.

Довіра населення до банків досягла історичного мінімуму. Як приклад, в Польщі рівень довіри до банку (згідно проведених опитувань) серед населення становить 60%, серед підприємців - 95%. Для того щоб вийти на такі цифри в Україні ще треба досить багато чого зробити не тільки в реформуванні банківської системи, а й в економіці загалом. Проте реформа банківської системи виходить далеко за межі можливостей НБУ і неможлива без структурних зрушень у всій економіці, стабілізації воєнно-політичної ситуації, надходження міжнародного фінансового капіталу та приходу міжнародних інвесторів (за оцінками різних експертів Україні необхідно від 15 до 20 млрд. дол. США міжнародної фінансової допомоги).

Список літератури: 1. «Національний банк має намір найближчим часом розглянути та ухвалити проект Стратегії реформування банківського сектору до 2020 року», *С.Кубів*, Вісник НБУ від 06.06.2014, електронне видання; 2. «ТОП-10 реформ банківської системи до 2020 року», *Р.Корнилюк*, електронне видання bankografo.com від 11.06.2014; 3. «Альтернативи немає», *А. Святенко*, Дзеркало тижня від 16.10.2015 електронне видання; 4. www.Bank.gov.ua матеріали з сайту; 5. www.fg.gov.ua метеріали з сайту.

КІКОТЬ О.Ю., здобувач, м. Київ, ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана».

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ АУКЦІОНІВ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Популярність аукціонів, як механізму реалізації цінних паперів, наявність різноманітних форматів їх проведення, а також існування конкуруючих реалізаційних механізмів потребує

обґрунтованої системи критеріїв їх оцінювання та порівняння.

Метою дослідження є розробка системи критеріїв оцінювання функціонування аукціонів, як механізму реалізації цінних паперів.

Науковий підхід до оцінки функціонування аукціону потребує формальних критеріїв оцінювання. Критерії оцінювання повинні відповідати тим функціональним характеристиками аукціону, які дозволяють досягти продавцю цінних паперів поставлених цілей. Тому, в основі запропонованої нами системи критеріїв (див. таблицю 1) оцінювання аукціонів цінних паперів лежить саме набір характеристик, які віддзеркалюють важливі для продавця аспекти функціонування аукціону. В той же час зрозуміло, що системна оцінка аукціону повинна проводитися не за кожним критерієм окремо, а за всіма критеріями разом, враховуючи внутрішню конфліктність критеріїв та їх пріоритетність для досягнення встановлених продавцем цілей. Розглянемо найбільш важливі критерії детально.

Очікувана доходність аукціону. Цей критерій відповідає цілі продавця першого рівня – максимізації доходності або мінімізації витрат на обслуговування боргу. Чим вище очікувана доходність певного аукціону, тим більше він привабливий для продавця. Оцінити очікувану доходність аукціону можна декількома способами. В теорії для цього використовується апарат теорії імовірності та теорії ігор. За допомогою економіко-математичної моделі, в багатьох випадках, дослідник має можливість отримати математичний вираз очікуваного доходу від проведення даного аукціону (теоретичний показник доходності), як функціонал від розподілу цінності об'єкту серед учасників торгів.

На практиці очікувану доходність можна оцінити за допомогою статистичних або економетричних методів. Найпростішим кількісним показником буде умовний середній дохід від торгів. Поєднання економіко-математичної моделі та економетричних методів дозволяє оцінювати і порівнювати очікувану доходність навіть тих аукціонів, які не використовувалися для реалізації відповідного виду цінних паперів [див. 1].

Розподільча ефективність аукціону. Цей критерій дозволяє визначити здатність аукціону «правильно» розподіляти виставлені на торги цінні папери серед потенційних покупців. Так, аукціон характеризується розподільчою ефективністю, якщо за результатами його проведення цінні папери розподіляються тим

покупцям, для яких вони мають найбільшу цінність (формальне визначення див. [3]). Враховуючи той факт, що цінність виставленого на продаж пакету цінних паперів серед учасників аукціону невідома ні до ні після проведення аукціону, оцінка функціонування аукціону за цим критерієм можлива лише в рамках теоретичних досліджень.

Таблиця 1 - Критерії оцінювання аукціонів цінних паперів

| Сфера оцінювання | Критерій оцінювання | Характер оцінювання |
|--------------------------------------|---|----------------------------|
| Результативність проведення аукціону | Очікувана доходність аукціону | кількісне |
| | Варіативність доходів від аукціону | кількісне |
| | Розподільча ефективність аукціону | кількісне/якісне |
| Особливості функціонування аукціону | Швидкість реалізації цінних паперів | кількісне |
| | Ефективність агрегації ринкової інформації | кількісне/якісне |
| | Здатність попереджувати махінації учасників | якісне |
| | Здатність попереджувати змову учасників | якісне |
| | Стабільність функціонування | якісне |
| | Здатність заохочувати участь у торгах | якісне |
| Привабливість для продавця | Легкість впровадження на практиці | якісне |
| | Витрати на організацію та проведення | кількісне |
| | Прозорість торгів | якісне |
| Привабливість для покупця | Зрозумілість правил проведення торгів | якісне |
| | Складність підготовки цінових пропозицій | якісне |
| | Витрати на підготовку цінових пропозицій | кількісне |
| | Прозорість торгів | якісне |

Швидкість реалізації цінних паперів. Вважається, що аукціони - це один з найшвидших механізмів реалізації цінних паперів, але тут необхідно зазначити, що стандартизовані, регулярно діючі, електронні аукціони такі як, наприклад, біржові торгівельні площадки, дозволяють реалізовувати цінні папери швидше ніж одиничні індивідуалізовані аукціони. Необхідно також зазначити,

що, зазвичай, більшість часу на проведення аукціону займає процес формування обґрунтованих цінових пропозицій його учасниками, а сам процес торгів відносно швидкий, тому за цим критерієм переважатимуть ті формати торів, для яких формулювання цінових пропозицій займає менше всього часу.

Ефективність агрегації ринкової інформації. Цей критерій безпосередньо пов'язаний з ціноутворюючою функцією аукціонів. Аукціон, який ефективно агрегує ринкову інформацію, дозволяє, через поведінку учасників під час торгів, встановити таку ціну реалізації цінних паперів, яка правильно відбиватиме їх реальну абсолютну та відносну вартість.

Здатність попереджувати махінації. Можливості махінацій учасниками торгів під час проведення аукціону обмежені лише їх інтелектуальними можливостями. Тому, формування вичерпного переліку та проведення комплексної оцінки здатності відповідного формату проведення торгів протистояти махінаціям дещо обмежені. Оцінку аукціону за даним критерієм необхідно проводити у кожному випадку окремо.

Легкість впровадження на практиці. Зазвичай, на практиці застосовуються переважно ті механізми реалізації цінних паперів, які легко використовувати не дуже підготовленими учасниками торгів. Складні формати проведення аукціонів, не дивлячись навіть на їх відповідність провідним критеріям оцінювання, можуть бути відкинуті організаторами у зв'язку з неможливістю гарантувати їх правильне впровадження та використання на практиці (наприклад, див. [2] та [4]).

Прозорість торгів. Прозорість торгів має непересічне значення як для продавця, так і для покупців цінних паперів, але напрямок її впливу залежить від конкретних обставин та цілей учасників торгів. Так, чим більше прозорість торгів, тим легше попереджувати зловживання з боку продавця, організатора аукціону та покупців цінних паперів. З іншого боку, прозорість може відштовхувати потенційних інвесторів, які не бажають ділитися приватною інформацією через цінові сигнали з іншими учасниками ринку.

Основою для розробки системи критеріїв оцінювання функціонування аукціонів цінних паперів виступають цілі продавця, як найбільш імовірного користувача результатів оцінювання, та функціональні характеристики аукціону. Всі критерії оцінювання ми поділили на чотири загальні групи. До

першої групи ми віднесли критерії оцінки результатів проведення аукціону, до другої – критерії оцінки особливостей функціонування аукціону, до третьої – критерії привабливості відповідного аукціону для продавця, а до четвертої – критерії привабливості для покупця.

Список літератури: **1.** Hortacsu A. Mechanism Choice and Strategic Bidding in Divisible Good Auctions: An Empirical Analysis of the Turkish Treasury Auction Market/ Hortacsu A., McAdams D. - Journal of Political Economy, v. 188, no.5, 2010, p. 833-865. **2.** Klemperer P.D. Auctions: Theory and Practice/ Klemperer, P.D. - Princeton University Press, 2004, p. 264. **3.** Krishna, V. Auction Theory/ Krishna, V. - Academic Press, 2002, p. 303. **4.** Milgrom, P.R. Putting Auction Theory to Work/ Milgrom, P.R. - Cambridge University Press, 2004, p. 368.

МОХОВА Ю.Л., к.держ.упр., доцент кафедри економічної теорії і державного управління Донецького національного технічного університету (м.Красноармійськ)

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВЕКТОР

Іпотечне кредитування є невід’ємним фінансовим інструментом впливу на економіку, стимулюючи її зростання та підвищуючи стабільність фінансової системи. Система іпотечних відносин дозволяє як мобілізувати довгострокові інвестиційні ресурси, так і використовувати їх у найбільш ефективних напрямках. Незначні темпи розвитку сучасного іпотечного ринку України протягом останніх років обґрунтовано великою кількістю проблем в сфері іпотечного кредитування. В умовах розвитку євроінтеграційних процесів, як шляху модернізації економіки та гаранту виходу на світовий ринок фінансових послуг, вважається актуальним впровадження в вітчизняну практику європейського досвіду державного регулювання іпотечного кредитування.

Метою статті є визначення стратегічних напрямків розвитку іпотечного ринку України з урахуванням кращих практик державного регулювання іпотечного ринку європейських країн для підвищення надійності фінансового сектору економіки та інтеграції його до світового середовища.

Ринок іпотечного кредитування відіграє важливу роль в розвитку економіки, адже він об’єднуючи фінансовий ринок з ринком нерухомості, сприяє капіталізації ресурсів. Роль держави в більшості країн зводиться до визначення загальної стратегії

розвитку системи іпотечного кредитування, до виконання функцій нагляду та контролю за діяльністю суб'єктів іпотечного ринку; нерідко дана система використовується в якості провідника державної соціальної політики. Основна відмінність в різних країнах в організації іпотечного ринку полягає у формуванні різних механізмів залучення ресурсів для видачі іпотечних позик, а також формою державної участі.

Як показує світовий досвід, методи проведення економічної політики в сфері формування й розвитку системи іпотечного кредитування можна розділити на дві групи: загального регулювання та спеціальні методи. До спеціальних методів можна віднести:

стимулювання спеціалізованих кредиторів – створення спеціальних законів, що регулюють діяльність спеціалізованих кредитних установ, основними активами яких є заставні (Німеччина, Данія, Франція та ін.);

державна стандартизація умов видачі іпотечних кредитів, націлена на підвищення довіри до іпотечних цінних паперів, випущених під забезпечення кредитів, виданих за єдиними стандартами (Німеччина, Данія та ін.);

стимулювання позичальників за рахунок кредиту: субсидіювання ставок за іпотечними кредитами, субсидії на оплату першого внеску, премії з накопиченим коштом (Німеччина, Франція, Австрія та ін.);

здійснення програм іпотечного кредитування за рахунок коштів бюджету (Іспанія).

Особливу увагу у всіх країнах приділяється сім'ям з низькими доходами, для яких передбачаються різні пільги при будівництві або придбанні житла. У багатьох країнах сім'ї та особи з низькими доходами отримують державну підтримку у вигляді дотацій на оплату орендованого житла. При цьому дотації надаються до певного рівня, що розраховується на основі середньої по регіону орендної плати, і якщо сім'я знімає квартиру в «дорогому» будинку, то всі витрати понад середній рівень орендної плати вона несе сама. Дотації перераховуються на рахунок їх одержувача або, за його заявою, на рахунок орендодавця. У Німеччині право на отримання дотацій може служити предметом застави чи може бути передано іншій особі.

У Бельгії, Німеччині, Греції, Італії, Іспанії та Португалії діють системи зниження податків, що стягуються при придбанні житла

сім'ями з низькими доходами. У Німеччині це зниження залежить від рівня доходів сім'ї, в Бельгії – від числа дітей (для сімей з 3-4 дітьми сума податку знижується на 34 тис. бельгійських фр., для сімей з 5-6 дітьми – на 38 тис. і т. д.) [64].

Серед форм державної підтримки великою популярністю користується субсидіювання процентної ставки. Зокрема, субсидіювання є одним з найбільш поширених механізмів допомоги сім'ям з невеликими доходами при отриманні іпотечного кредиту.

Результатом проведеної ефективної політики державного регулювання іпотечного кредитування є збільшення обсягів іпотечного кредитування в країнах Європи. Динаміка рівня щорічного зростання іпотечного кредитування в окремих країнах Європи наведена на рис. 1.1.

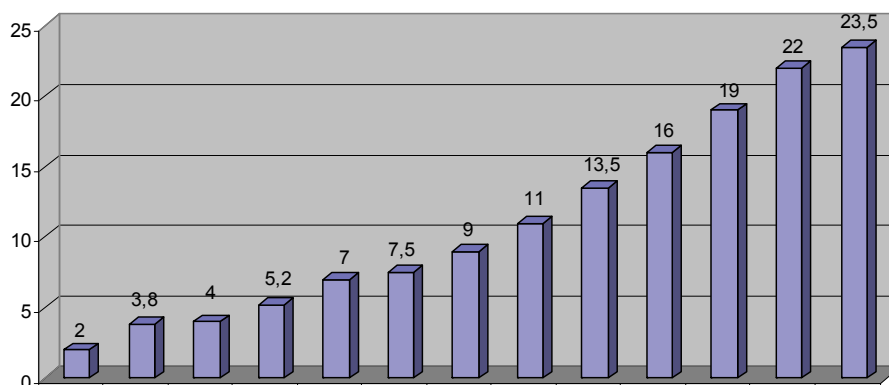


Рис. 1.1. Середній рівень щорічного зростання іпотечного кредитування в окремих країнах Європи в 2002-2014 рр., %

З наведеного рис. 1.1. можна зробити висновок про те, що з кожним роком обсяги іпотечного кредитування в Європі збільшуються (на 1,5% в 2014 році в порівнянні з 2013 роком).

Найбільший попит на іпотечне кредитування припадає на Францію (37%) та Іспанію (26%) [81]. Франція є країною з найкращими умовами придбання нерухомості та іпотечного кредитування. Попитом користуються практично всі іпотечні продукти в залежності від індивідуальної ситуації кожного клієнта. Разом з можливістю отримання кредиту до 80% від оціночної вартості і низькими фіксованими від 3,15% річних, і плаваючими від 2,3% річних, ставками в Євро, ситуація з іпотечним кредитуванням у Франції, продовжує залишатися однією з найбільш сприятливих в Європі [81].

На основі проведеного дослідження ринку іпотечного

кредитування в Україні визначено, що основним напрямом державної внутрішньої та зовнішньої політики є європейський вибір, кінцевою метою якої має бути повноправне членство в Європейському Союзі. Європейський досвід державного регулювання іпотечного кредитування характеризується всеосяжною державною підтримкою учасників системи. Керуючись іноземним досвідом державного регулювання іпотечного кредитування для вдосконалення вітчизняного механізму державного регулювання обґрунтовано необхідність введення програм щодо соціальної підтримки певної категорії громадян (малозабезпечені громадяни, батьки-одинаки, молоді сім'ї, неодружені, літні та інваліди) та створення дієвих механізмів практичної реалізації прийнятих законів, що враховують існуючі соціально-економічні умови.

Список літератури: 1. Ванін А.О. Тенденції розвитку іпотечного кредитування в Україні [Текст] / А.О. Ванін / Фінанси, грошовий обіг та кредит / Економіка // Бізнес Інформ. – 2012. – №5. – С.231-233. 2. Іванова С.В. Розвиток іпотечного кредитування в Україні [Текст] / С.В.Іванова // Економіка АПК. – 2011. - №6. – С.78-82. 3. Міщенко В. Міжнародний досвід реструктуризації банківської системи за участі держави [Текст] / В.Міщенко, А.Петріна // Вісник НБУ. – 2011. - №4. – С.12-17. 4. Мироненко В. Перспективи розвитку національної системи іпотечного кредитування з урахуванням зарубіжного досвіду [Текст] / В.Мироненко, Г.Мироненко // Вісник НБУ. – 2011. - №5. – С.38-56. 5. Quarterly Review of European Mortgage Markets 2rd Quarter 2015 [Електронний ресурс] / Quarterly Review/ Facts and figures // European Mortgage Federation.- Режим доступу: <http://www.hypo.org/Content/default.asp?pageId=579>. 6. Ставки на ринках іпотечного кредитування Європи та США [Електронний ресурс] Закордонна нерухомість // Агенція нерухомості «Triridge».-Режим доступу: <http://triridge.com/zakordonna-neruxomist/441-stavki-na-rinkah-ipotechnogo-kredituvannya.html>.

СЕКЦІЯ 9 - ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ДИНАМІЧНОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

АЛЕКСАНДРОВА В.О., ст. викладач, м. Харків, НТУ «ХПІ»

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ

Зростаючий інтерес українських компаній до процесному підходу в управлінні бизнес-процесов, обумовлює необхідність пошуку і аналізу теоретичної і практичної основ, які могли б забезпечити прийнятний економічного ефекту від впровадження подібних ініціатив. Концепція Business Process Management (BPM) залишається найбільш актуальним і перспективним напрямом розвитку економічній діяльності на макро- і на мікрорівні в сучасних умовах. Ключовими чинниками розвитку BPM є: глобальні економічні процеси, обуславлюючі прагнення компаній до інновацій, необхідність швидкої адаптації до конкурентного середовища, що змінюється, збільшення і прискорення інформаційних потоків, всеосяжні інтеграційні процеси і так далі Головна причина успіху концепції BPM, що забезпечила їй лідируючі позиції в світовій практиці, – розуміння загальних тенденцій розвитку в області управління бизнес-процесами і усвідомлення організацією на якому етапі розвитку BPM вона знаходиться, що важливе для успішної реалізації цілей і завдань компанії.

Багато часу і увагу дослідженням даної проблеми присвятив Клаес Берлін. Область його спеціалізації: реалізація проектів по управлінню якістю; управлінню змінами; управлінню процесами; бережливого виробництва; поліпшень і виробничої ефективності, засновані на задоволеності клієнта.

Основними чинниками розвитку BPM є: глобальні економічні процеси, обуславлюючі прагнення компаній до інновацій, необхідність швидкої адаптації до конкурентного середовища, що змінюється, збільшення і прискорення інформаційних потоків, всеосяжні інтеграційні процеси і так далі Головна причина успіху концепції BPM, що забезпечила їй лідируючі позиції в світовій практиці, – розуміння загальних тенденцій розвитку в області

управління бизнес-процесами і усвідомлення організацією на якому етапі розвитку BPM вона знаходиться, що важливе для успішної реалізації цілей і завдань компанії.

Висвічуючи горизонтальну кросс-функціональну перспективу створення цінності для клієнта, система BPM сприяє глибшому розумінню внутрішніх операцій. Забезпечуючи гнучкість дій і оперативну інтеграцію технологій, вона дозволяє підвищувати ефективність бізнесу і підтримувати прагнення до інновацій на всіх рівнях. BPM має на увазі безперервне вдосконалення процесів і адаптацію внутрішніх ресурсів і методів роботи згідно постійно змінному ринковому середовищу.

Таким чином, цю систему управління можна описати як «процес оптимізації процесів» при створенні цінностей для споживачів як внутрішніми, так і зовнішніми клієнтами. Є всі підстави стверджувати, що управління бизнес-процесами дозволяє організаціям підвищувати свою результативність, ефективність і здібність до змін в набагато більшому ступені, чим традиційний ієрархічний підхід в управлінні, що фокусується на окремих функціях. Крім цього, у ряді емпіричних досліджень, у тому числі і в роботі Колбахера, показано, що BPM допомагає організаціям досягати вищої задоволеності клієнтів і якості продукту, а також скорочувати терміни доставки замовлень і виведення нових продуктів на ринок.

Бізнес-процес складається з «серії або мережі тих, що створюють додаткову цінність дій, що виконуються відповідними діячами і призначених для досягнення загальною бізнес мети». Ці процеси критично важливі для будь-якої організації, оскільки саме вони здатні генерувати прибуток, і зазвичай на них доводиться істотна частина витрат. В рамках управлінського підходу BPM, процеси розглядаються як стратегічні активи організації, які необхідно розуміти, якими потрібно управляти і які треба покращувати для того, щоб доставляти користувачам що володіють додатковою цінністю продукти і послуги, фокусуючи увагу як на зовнішніх, так і на внутрішніх клієнтах.

У своїх основах цей підхід вельми близький іншим процесно-орієнтованим методологіям — таким як Total Quality Management («Повне управління якістю») або Continuous Improvement Process («Процес безперервного вдосконалення»). Проте «Управління бизнес-процесами» йде на крок далі, вимагаючи особливих технологій, що гарантують життєздатність процесно-

орієнтованого управління в періоди стресів і змін. Фактично, BPM — це підхід, який інтегрує в себе «здібність до змін» і людей, і технологій. Іншими словами, компанія і/або організація повинні побудувати для себе «платформу ефективності», яка являла б собою якийсь баланс між структурою і культурою кожного окремого організму і механізмом, покликаного діяти в умовах постійних варіацій ринку.

Якщо спочатку фокус Business Process Management був направлений на автоматизацію бізнес-процесів з використанням інформаційних технологій, тепер він став ширший, включивши також і процеси, керовані людиною, в яких взаємодія між людьми йде в зв'язці або паралельно з використанням технологій.

Управління бізнес-процесами дозволяє побудувати і зрозуміти організацію абсолютно новим чином: побачивши і представивши її в ширшому плані – через відносини між процесами. Коли ці відносини, до того ж, інтегровані в процес-орієнтовану модель, то така їх репрезентація забезпечує глибший і різносторонній облік і аналіз. Не випадково деякі фахівці вважають BPM головною основою, «кістяком», Системи управління корпоративною інформацією (Enterprise Content Management).

Внаслідок того, що система BPM дозволяє організаціям абстрагувати бізнес-процеси від технологічної інфраструктури, вона виходить далеко за рамки автоматизації бізнес-процесів або рішення конкретних бізнес завдань. BPM дозволяє бізнесу оперативно реагувати на зміни клієнтів, ринку і законодавства, причому робити це швидше, ніж конкуренти, — а це створює незаперечну конкурентну перевагу.

Список літератури: 1. Джон Джестон, Йохан Неліс Управление бизнес-процессами. Практическое руководство по успешной реализации проектов ISBN: 5-93286-113-4. 2. Андерсен Бьёрн Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования /Пер. с англ. С.В. Ариничева /Науч. ред. Ю.П. Адлер. - М.: РИА «Стандарты и качество», 2003.- 272 с. 3. Електронний ресурс: <http://www.leaninfo.ru/2012/01/24/business-process-management-from-what-to-how/#>

КОЛЄСНІЧЕНКО А.С., ас. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ В КОНТЕКСТІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Управлінські рішення виступають центральною категорією

системи управління господарською діяльністю кожної організації. Їх ефективність залежить від якісного виконання функцій управління та набору інструментів, які використовуються для досягнення цільових завдань.

Ускладнення бізнес-середовища й процесів, які його формують, обумовлює необхідність удосконалення методичних прийомів обліку релевантної інформації та ключових підходів до побудови облікової політики, що комплексно впливає на прийняття стратегічно важливих управлінських рішень суб'єкта господарювання.

Окремі аспекти у розкритті ролі й особливостей ведення бухгалтерського обліку в контексті управління суб'єктом господарювання висвітлені в роботах: В.В. Вольської [2], С. Drury [3], В.Г. Корчагіної [4], М.В. Корягіна [5], Т.Г. Маренич [6], О.А. Лаговської [7], О.О. Назаренко [8], Т.М. Писаренко [10]. Однак, поняття облікової політики в контексті прийняття управлінських рішень потребує подальшого дослідження й обґрунтування його значення в умовах змінюваності й варіативності інформаційних потоків.

Динаміка розвитку виробничих систем, факти виникнення на вході й виході певних відхилень, зміна цілей, коригування планів і програм апаратом керування встановлюють якісні й кількісні ознаки, які повинні бути властиві кожному рішення, що виступає ядром управлінської моделі суб'єкта господарювання. Зокрема, управлінське рішення має бути актуальним, конкретним, точним і результативним. Цінність і своєчасність управлінського рішення значною мірою залежить від здатності керівництва в потрібний момент зібрати, систематизувати, проаналізувати та інтерпретувати інформацію, яка постійно змінюється в силу різних обставин. Природа таких змін має як екзогенний, так і ендогенний характер [10, с. 269].

Важливим аспектом процесу прийняття рішень, який виступає підґрунтям для здійснення аналітичних операцій і побудові прогнозів суб'єктами господарювання при реалізації управління й розробці регуляторних заходів, виступає формування облікової системи.

Забезпечення функціонування організації як цілісної соціально-економічної одиниці через встановлення комплексу правил і вимог до здійснення обліку й складання звітності знаходить своє відображення у наказі та положеннях про облікову

політику. Облікова політика виступає інструментом втілення стратегічних пріоритетів і тактичних завдань через регламентацію умов здійснення корпоративного життя.

Стратегія побудови облікової політики, розроблена на високому професійному рівні, дозволяє регулювати розмір балансових статей, впливати на показники фінансового стану, оптимізувати оподаткування, що в результаті забезпечує ефективне управління фінансово-економічними характеристиками організації, вибираючи ті альтернативи, які максимально відповідають вимогам її розвитку в конкретні проміжки часу.

У сучасній теорії прийняття управлінських рішень прийнято виділяти дві основні теорії: нормативну, або раціональну теорію, зорієнтовану на нормативний аспект прийняття рішень, та поведінкову, або психологічну теорію, в якій виявляються й описуються ті факти, на основі яких суб'єкти управління в реальному часі формують варіанти і приймають рішення. Відповідно до цих теорій виділяють три головні моделі прийняття рішень (табл. 1) [9, с. 7].

З даних табл. 1 можна зробити висновок про те, що високо формалізована модель опирається на значний ступінь взаємозв'язку з обліковою політикою, обумовлюючи важливу функцію, яку виконує облікова інформація для керівного апарату, і навпаки.

Дотримання принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності дозволяє надавати користувачам об'єктивну, достовірну, оперативну інформацію про діяльність організації [1, с. 36]. Керівники різних рівнів повинні вміти використовувати облікові дані для планування й контролю за виконанням оперативних завдань, інтерпретувати інформацію, залежно від її характеру і сутності управлінських рішень, які приймаються на її основі [2, с. 50].

В умовах інтеграції економічних систем слід враховувати здобутки міжнародної практики застосування облікових методів та інструментів, що вимагає аналізу, ідентифікації процесів та явищ господарського життя з метою компетентної імплементації міжнародних стандартів у національну облікову модель. Тобто, високий професіоналізм, що полягає у формулюванні підходів до розробки положень облікової політики та їх реалізації, визначає ефективність всього управлінського процесу.

Таблиця 1 – Особливості застосування облікової політики відповідно до основних моделей прийняття управлінських рішень

| Моделі прийняття управлінських рішень | Ключові поняття | Основні характеристики | Сфери застосування | Ступінь функціональності облікової політики |
|---------------------------------------|--|--|---|---|
| Класична модель | Раціональність | Суб'єкт прийняття рішення має: – повну вихідну інформацію для прийняття управлінського рішення; – повну інформацію про всі можливі альтернативи, ймовірності їх настання та їх наслідки; – раціональну систему упорядкування переваг за ступенем їх важливості; – прагнення максимізувати кінцевий результат | Прийняття формалізованих рішень в умовах визначеності | Високий |
| Поведінкова модель | Обмежена раціональність або досягнення задоволеності | Суб'єкт прийняття рішення не має: – повної вихідної інформації для прийняття управлінського рішення; – повної інформації про всі можливі альтернативи, ймовірності їх настання та їх наслідки; – здатності або можливості передбачати наслідки реалізації кожної альтернативи | Прийняття рішень в умовах повної або часткової невизначеності | Низький |
| Ірраціональна модель | Ірраціональність | Рішення приймається без дослідження альтернатив | | |

Примітка: складено автором на основі [9]

Таким чином, формування функціональної облікової політики відповідно до реалій бізнес-процесів суб'єкта господарювання та його організаційної структури, слідування принципам складання фінансової і бухгалтерської звітності, врахування міжнародного досвіду впровадження облікової практики дозволяють

сфокусувати увагу управлінців на проблемах стратегічного розвитку економічних одиниць та сприяє побудові дієвої системи прийняття управлінських рішень.

Список літератури: 1. *Бойчук, Т.* Формування облікової політики підприємства: мета, побудова та сфера застосування / Т. Бойчук // Економічний аналіз. — 2010. — Вип. 6. — С. 36-38. 2. *Вольська, В. В.* Бухгалтерський облік як складова системи управління підприємством [Текст] / В.В. Вольська // Економіка АПК: Міжнародний науково-виробничий журнал. — 2012. — № 8. — С. 48-52. 3. *Drury, C.* Management and Cost Accounting [Електронний ресурс] / С. Drury [5th edition]. — 2000. — Р. 312. Available at: http://incoming-proxy.ist.edu.gr/stfs_public/bea/Management%20Accounting.pdf (Accessed 28 September 2015). 4. *Корчагіна, В. Г.* Облікова політика як елемент системи управління аграрним підприємством [Текст] / В. Г. Корчагіна // Наукові праці. — Полтава, 2012. — Економічні науки. — С. 140-145. 5. *Корягін, М. В.* Оцінювання вартості підприємства в системі бухгалтерського обліку [Текст]: Монографія / М.В. Корягін: Львів: ТОВ «НВП «Інтерсервіс», 2012. — 262 с. 6. *Маренич, Т. Г.* Формування облікової системи в умовах ринкової економіки [Текст] / Т. Г. Маренич // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка: збірник наукових трудов, Вип. 138. Економічні науки / ХНТУСГ. — Х. : [б. и.], 2013. — 318 с. — С. 26-42. 7. *Лаговська, О. А.* Бухгалтерський облік для управління: гносеологічний та епістемологічний конфлікти [Текст]: монографія / О. А. Лаговська; ред.: Ф. Ф. Бутинець; Житомир. держ. технол. ун-т. — Житомир, 2011. — 344 с. 8. *Назаренко, Е. А.* Роль и значение бухгалтерского учета в системе управления [Електронний ресурс] / Е.А. Назаренко, М.В. Перекрестов // Экономические науки. Экономика предприятия. — 2009. — Режим доступу: http://www.rusnauka.com/29_DWS_2009/Economics/53727.doc.htm. — Назва з титул. екрану. 9. *Орлів, М. С.* Підготовка і прийняття управлінських рішень : навч.-метод. матеріали / М. С. Орлів ; упоряд. Г. І. Бондаренко. — К. : НАДУ, 2013. — 40 с. 10. *Писаренко, Т. М.* Альтернативні витрати та релевантність облікової інформації під час прийняття управлінських рішень [Текст] / Т.М. Писаренко // Вісник Львівської комерційної академії [ред. кол.: Башнянин Г.І., Апопій В.В., Вовчак О.Д. та ін.]. — Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. — Вип. 35. — 482 с. — (Серія економічна). — С. 268-272.

КУЗЬМЕНКО Л.В., к.т.н., доц., НТУ «ХП», м. Харків
БОНДАРЕНКО О.М., асистент НТУ «ХП», м. Харків

АКТУАЛЬНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМНИХ МЕТОДІВ АНАЛІЗУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Сучасний стан економіки України – критичний і характеризується нестабільністю, неврегульованістю стратегічного управління, зростаючою залежністю від зовнішнього середовища. Загострення конкурентної боротьби за ресурси на міжнародному рівні та агресія з боку Росії потребують термінового вживання системних дій антикризового характеру.

Перш за все – це стосується управління економікою, в цілому, та ефективністю діяльності підприємств, зокрема.

Оскільки економіка країни, як ієрархічна система включає підсистеми нижчих рівнів (галузі та підприємства), і в той же час –

є підсистемою світової економіки, то вона відповідає закономірностям розвитку систем. Це ж саме стосується підприємства як ієрархічної системи бізнес-процесів.

Таким чином, забезпечення ефективності управління економікою в цілому, її галузями, підприємствами, бізнес-процесами в них передбачає

застосування системних методів до виявлення, аналізу та вирішення проблем розвитку вказаних об'єктів. Однією з вагомих причин критичного стану економіки є низький рівень менеджменту, що обумовлений, в тому числі, недостатнім використанням системного аналізу в управлінні.

Справедливо зазначити, що протягом останніх п'яти років суттєво зросла направленість системних досліджень, що стосуються проблем управління економікою, зокрема ефективністю роботи підприємства та бізнес-процесів, що визначають сутність його господарської діяльності.

Серед множини робіт вказаного напрямку перш за все привертають увагу роботи [1,2]. Перша з них присвячена оцінюванню системної ефективності функціонування та розвитку промислових підприємств.

Монографія відзначається великим колом досліджуваних питань, та ще більшим обсягом використаних при цьому джерел інформації. Найбільшу увагу привертають результати дослідження ефективності на базі використання методу аналізу ієрархій (МАІ) [3,4]. Незважаючи на широкий круг досліджених питань та великий інтерес до них, залишається ряд дискусійних питань, пов'язаних з темою дослідження. Зокрема, сутність категорії «системна ефективність», на наш погляд, розкрита не самим ефективним способом. Відображення цієї категорії за допомогою того ж МАІ було б більш досконалим та лаконічним. Про це ненароком говорить і сам автор (див. стор.283, 3-ій абзац зверху). Замість цього в [1] опис категорії «системна ефективність» по обсягу переважає опис та теоретичне обґрунтування МАІ [3,4], на якому, переважно, базується робота [1]. В той же час, найважливіші моменти реалізації МАІ, а саме організація зворотного зв'язку (обов'язкового системного об'єкту) шляхом переходу до зворотного процесу аналізу ієрархії не знайшли більш детального відображення.

Робота [2] відрізняється лаконічністю, обґрунтованістю постановки завдань дослідження, ясністю трактування та

вагомістю отриманих результатів, що свідчить про розвиток методів системного аналізу. Матриця розриву, нормована діаграма ефективності бізнес-процесів, величина розриву знайдуть найближчим часом широке застосування в дослідженнях ієрархій.

Таким чином, актуальність застосування системних методів аналізу в управлінні підприємством зростає, самі методи оцінювання ієрархічних систем розвиваються на базі синтезу МАІ, моделей лінійного програмування, нормованих діаграм ефективності бізнес-процесів.

Список літератури: 1. Гонтарева І.В. Оцінювання системної ефективності функціонування і розвитку промислових підприємств: монографія / І.В. Гонтарева. – Х.:ВД «ІНЖЕК», 2011. – 480 с. 2. Романенков Ю.О. Стратегічне управління ефективністю бізнес-процесів в організації на основі прогностичної матриці розриву / Ю.О. Романенков // Дослідження та оптимізація економічних процесів: кол. монографія / За ред. О.В. Манойленко. – Х.: «Шедра садиба плюс», 2014. – 517 с. 3. Саати Т. Аналитическое планирование. Организация систем / Т. Саати, К. Кернс; пер с англ.. – М.: Радио и связь, 1991. – 224 с. 4. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати,; пер с англ.. – М.: Радио и связь, 1993. – 316 с.

МАРДУС Н.Ю., доцент

РОЖКО М.Е., магістрант

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

Агропромисловий комплекс України є чи не головним джерелом формування ресурсів, що забезпечують продовольчу безпеку держави, сприяють розвитку внутрішнього та зовнішнього ринків продовольства і поліпшенню життєвого рівня населення. Та, оскільки для галузі сільського господарства притаманні сезонність виробництва і уповільнений оборот капіталу, більшість аграрних підприємств перебувають у скрутному становищі.

За таких умов діяльності питання зміцнення та підвищення фінансової стійкості підприємства набуває особливої актуальності та є одним із ключових факторів забезпечення успішності його розвитку. Будучи фінансово стійким підприємство отримує певні переваги перед своїми конкурентами при залученні інвестицій, отриманні кредитів, співпраці з постачальниками та підборі кваліфікованих кадрів [1].

Високий рівень фінансової стійкості зменшує вплив зовнішніх негативних факторів на підприємство, наприклад, різкої зміни кон'юнктури ринку, що у свою чергу знижує ймовірність банкрутства.

Питанням фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств та пошуком шляхів її підвищення займалося чимало науковців, серед яких слід виділити роботи О.Я. Базилінської, М.Д. Білика, І.О. Бланка, К.В. Ізмайлової, В.В. Ковальова, Л.А. Лахтіонової, Г.В. Савицької, Р.С. Сайфуліна, А.Д. Шеремета. Також у процесі дослідження, для більш детального визначення поняття фінансової стійкості підприємства нами було проаналізовано роботи різних вчених, у тому числі й: М. А. Федотової, Л. П. Бєлих, М.С. Абрютіної А. В. Грачова, М.В. Мельник, Е.В. Негашева та ін.

Проблему фінансової стійкості підприємства, на наш погляд, найповніше розкрила Г.В. Савицька: «Фінансова стійкість підприємства - це здатність суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів в мінливому внутрішньому й зовнішньому середовищі, що гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість у межах допустимого рівня ризику» [2].

Дослідження різних точок зору стосовно змісту поняття «фінансова стійкість» показує, що єдиного погляду на цю проблему немає, але можна сказати, що фінансова стійкість – багатогранне економічне явище, тож має виражатися та характеризуватися системою показників.

Підводячи підсумок, можна сказати, що фінансова стійкість підприємства - здатність здійснювати основні та інші види діяльності в умовах підприємницького ризику та змін середовища бізнесу з метою максимізації економічної вигоди власників і зміцнення конкурентних переваг організації з урахуванням інтересів суспільства та держави.

Фінансовий стан аграрного підприємства визначають за такими елементами:

- прибутковістю роботи підприємства;
- оптимальністю розподілу прибутку, що залишився у розпорядженні підприємства після сплати податків і обов'язкових платежів;
- наявністю власних фінансових ресурсів не лише мінімально потрібного рівня для організації виробничого процесу і процесу

реалізації продукції;

- раціональним розміщенням основних і обігових фондів;
- платоспроможністю та ліквідністю [2].

У підприємства, що має низький рівень фінансової стійкості, спостерігається спад ділової активності, рентабельності й віддачі наявних активів[3]. Фінансова стійкість тісно пов'язана з кредитоспроможністю, яка характеризується тим, на скільки сумлінно (тобто в повному обсязі та у встановлений строк) підприємство розраховується з раніше одержаними кредитами, на скільки виявляється його здатність за необхідності мобілізувати грошові засоби із різних джерел на прийнятних умовах тощо.

На рівень фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств впливають різні фактори. Більшість дослідників розділяють їх на зовнішні (економічні, політичні, правові, технолого-іноваційні, екологічні, соціально-культурні ґрунтово-кліматичні) та внутрішні (фінансово-економічні, виробничі (операційні), комерційно-збутові, підприємницькі (управлінські), соціальні тощо).

Стає очевидним, що мати тільки передову виробничу технологію, найдешевшу робочу силу або успішно діючу службу реалізації продукції на сучасному етапі для компанії вже недостатньо. Зовнішнє середовище організації часто змінюється. При цьому, кожна зміна несе не тільки загрози, але і нові можливості для досягнення майбутньої економічної вигоди. У зв'язку з цим, підприємство повинно своєчасно виявляти зовнішні та внутрішні фактори нестійкості фінансового стану, проводити стратегічні та оперативні зміни для збереження фінансової стійкості [4].

Важливим напрямом зміцнення фінансового стану є його прогнозування, оскільки, щоб грамотно керувати виробництвом, активно впливати на формування показників господарської і фінансової діяльності, необхідно постійно використовувати дані про його стан, а також зміни, які в ньому відбуваються. Фінансовий стан підприємства не може бути стійким, якщо воно не отримує прибутку у розмірах, що забезпечують необхідний приріст фінансових ресурсів, спрямованих на зміцнення матеріально-технічної бази підприємства та їх соціальної сфери.

Основним напрямом забезпечення досягнення точки фінансової рівноваги підприємством є скорочення обсягу споживання фінансових ресурсів. Неefективність використання

фінансових ресурсів призводить до низької платоспроможності підприємства і, як наслідок, до можливих перебоїв у постачанні, виробництві та реалізації продукції; до невиконання плану прибутку, зниження рентабельності підприємства, до загрози економічних санкцій [5]. Як наслідок, маємо результат, що майже кожне друге підприємство у галузі сільського господарства збиткове і причини цього явища різні. Проте попередити такі негативні наслідки можна. Для цього потрібно систематично й глибоко оцінювати фінансовий стан підприємства з використанням різних методів та прийомів аналізу [6].

Так, на основі проведеного дослідження, можна виділити основні напрямки покращення фінансового стану вітчизняних підприємств:

- зниження собівартості продукції (робіт, послуг);
- пошук оптимального співвідношення власного і позикового капіталу, яке забезпечує рентабельність власного капіталу;
- підвищення ефективності управління грошовими потоками підприємства;
- оптимізація збутової політики, розширення ринків збуту;
- збільшення грошових коштів на розрахунковому рахунку підприємства.

Таким чином, підводячи підсумки можна сказати, що поняття фінансової стійкості є досить широким та багатограним поняттям, а перелік заходів із покращення фінансового стану є індивідуальним для кожного з підприємств та залежить від сфери господарювання, видів продукції, кон'юнктури ринку, регіональної інфраструктури, системи управління підприємством, структури витрат на виробництво та управління, техніко - технологічних особливостей та інших факторів.

Список літератури: **1.** *Калініченко А. Ю* Управління фінансовою стійкістю сільськогосподарських підприємств / А.Ю.Калініченко [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/3.2/291.pdf> **2.** *Захарова Н.Ю.* Оцінка фінансової стійкості аграрних підприємств Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції - 2012 - №3, 28 **3.** *Рябенко Г. М.* Шляхи покращення фінансового стану підприємства / Г. М. Рябенко // Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012.- №7. – С. 105-108. **4.** *Антипенко Є.* Підвищення фінансової стійкості підприємства / Є. Антипенко // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 9. – С. 29-32. **5.** *Жидяк О. Р.* Фінансовий стан та вдосконалення контролю за фінансовими показниками аграрного підприємства / О. Р. Жидяк [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znptdau. **6.** *Мороз Ю.Ю.* Система показників для моніторингу рівня фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств та їх облікове забезпечення. : Міжнародний збірник наукових праць. Випуск 1(16) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/1108/1/15.pdf> .

БЕРЕС ШАМОШІ МАРІАНН, д.е.н, Мішкольцьський ун-т, Угорщина,
декан

ТКАЧОВА Н.П., НТУ «ХПИ», к.е.н, м. Харків, доцент

СВІЦОВА Н.С., студентка, НТУ «ХПИ», Харків

ЕНЕРГЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Проблема енергозбереження досліджується вже досить давно, в Україні прийнята ціла низка нормативно-правових актів, які регулюють питання енергоефективності та енергозбереження. Але за певних причин особливих зрушень стосовно енергозбереження в Україні не прослідковується. Тому звертається увага, перш за все, на управління у сфері енергозбереження, бо саме тут виникає велика кількість різного роду перешкод, які не дозволяють ефективно реалізовувати державну політику стосовно енергозбереження.

Споживання енергоресурсів стрімко зростає – до 2020 року в світі передбачається збільшення споживання електроенергії на 50-100% [6]. За оцінками експертів ЄС за сучасних темпів енергоспоживання запаси нафти будуть вичерпані у 2047 р., газу – у 2068 р., вугілля – у 2140 р., урану – у 2144р., і це без урахування неминучого зростання найближчим часом темпів споживання викопних енергоресурсів. Отже, зростаючі темпи споживання невідновлюваних джерел енергії вимагають вдосконалення системи енергоменеджменту.

Міжнародний досвід показує, що цільова управлінська політика може значно скоротити витрати по впровадженню енергоефективних технологій і підвищити економічну привабливість відновлюваних джерел енергії, створюючи їм позитивний імідж. За оцінками експертів МЕА в Україні не повною мірою використовується потенціал по підвищенню енергоефективності економіки, яка вважається однією з найбільш енерговитратних в Європі. Так, енергоемність Українського ВВП вища порівняно з багатьма на енергоресурси Росією та втриє перевищує середній показник по країнах ЄС. Основним вектором розвитку енергозбереження в Україні є використання відновлюваних джерел енергії. При використанні альтернативних джерел енергії потрібно враховувати особливості їх використання, які регулюються розділом 3 ЗУ «Про альтернативні джерела

енергії». Тобто потрібно брати до уваги порядок експлуатації альтернативних джерел енергії (ст.11), протиаварійний захист та екологічна безпека при використанні альтернативних джерел енергії (ст.12), для того, щоб уникнути зайвих витрат та негативних наслідків неправильного використання альтернативних джерел енергії.

Пропозиції щодо стимулювання впровадження енергоефективних технологій наведено в таблиці 1.

Таблиця 1 - Стимулювання впровадження енергоефективних технологій

| Стимулювання | |
|----------------------|--|
| Фінансово-економічне | Податкові пільги підприємствам, які впроваджують енергоефективні технології в обсязі, що відповідають об'єму збереження енергетичних фондів |
| | Гнучка тарифна система мотивації населення для скорочення енерговитрат |
| | Пільгове кредитування будівництва енергоефективного житла для населення та енергоефективного будівництва в усіх галузях народного господарства |
| | Стабільність бюджетного фінансування |
| | Мотивація використання альтернативних джерел живлення для особистого споживання серед населення за рахунок системи пільг та спрощення реєстрації засобів отримання енергії |
| Законодав | Систематизація положень всіх законів та нормативно-правових актів |
| | Законодавча підтримка окремих видів джерел енергії |
| | Гарантування та забезпечення захисту авторських прав для винахідників |
| | Підвищення відповідальності за зловживання в галузі розподілу коштів на розвиток енергоефективних програм та тендерів |
| Організаційне | Створення ефективної системи контролю за реалізацією програм |
| | Удосконалення системи стимулювання за рахунок індивідуалізації підходів за такими параметрами: вид джерела енергії; суб'єкт, що виробляє; суб'єкт, що споживає |
| | Створення «єдиного вікна» для дозвільної системи та системи реєстрації |
| | Створення інтегрованої системи інформаційного забезпечення управління системою енергозбереження на рівні держави |
| | Розповсюдження інформації серед широкого кола населення/виробників про сучасний стан забезпечення енергією, пов'язані з цим екологічні проблеми, державні програми та технологічні можливості у доступній, спрощеній формі |
| | Чітке визначення функцій міністерств та відомств для спрощення системи регулювання даної галузі і уникнення корупційних схем |
| | Створення у навчальних закладах гуртків талановитих студентів та сприяння генерації нових ідей для розбудови системи енергозбереження |

Новий погляд на енергоменеджмент дозволить якісно реалізувати всі програми та проекти стосовно заощадливого використання енергоресурсів та виробництва енергії за більш екологічно та економічно розумними технологіями.

МАРКОВА Н.С., к.е.н., доцент кафедри УП та ЕП

СУТНІСНІ РИСИ СТАЛОГО ПРОФЕСІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРАЦІВНИКІВ

В умовах сталого розвитку розширюються права, рівність можливостей та надання свободи вибору людині вести таке життя, яке представляє для них цінність, дозволяє реалізовувати власний потенціал, використовувати доступні природні ресурси. Можливостями виступають: існуюча в країні система освіти й охорони здоров'я, її доступність та якість; розвиненість інститутів сім'ї, підприємництва, що базується на принципах правової та прозорої поведінки суб'єктів господарювання, демократії, захисту прав споживачів тощо. Сьогодення вітчизняних реалій відображається таким чином, що поступовий відхід від сировинного приросту Європи та експортування природних копалин можливий у разі застосування інноваційних технологій тих галузей економіки, які є локомотивами українського виробництва. При цьому підвищення доданої вартості продукції, що виготовляється в країні, з урахуванням інтелектуальної складової науково-освітнього та техніко-технологічного потенціалу, можливий за двома сценаріями: перший полягає в отриманні зарубіжних інвестицій в наукомісткі технології виробництва продукції, що користуватиметься попитом за кордоном, сутність другого вбачається в запровадженні власних розробок власними зусиллями. Причому, як альтернатива, можливий синтез означених сценаріїв із частковим фінансуванням розробок вітчизняних дослідників іноземними інвесторами та їх подальшим впровадженням у життя. Звичайно, перейняття зарубіжного досвіду є найменш тривалим та витратним, але й вимагає проходження адаптаційного періоду, порівняно із циклом створення знання до моменту його запровадження у життя.

Реальною умовою технологічного прориву для України

виступає фактичний взаємозв'язок «наука-освіта-виробництво», адже тільки фундаментальна наука може стати основою для продукування якісно нового знання, яке вивчають слухачі вишів, а згодом втілюють у реальне виробництво. Сполучних ланок у даному взаємозв'язку дві: перша – університети із базою для проведення досліджень, експериментальним фундаментом, колом замовників, джерелами фінансування досліджень, наявністю НДЦ на базі університетів, залученням студентської активної еліти до розробок тощо, друга – партнерські відносини університетів та підприємств, які виступають замовниками та користувачами винаходів, приймають на практику студентів із подальшим їх працевлаштуванням. Вивчаючи цей ланцюг створення доданої вартості знання, стає очевидним, що наскрізним стрижнем виступає професійна освіта. У свою чергу вона створює умови для сталого розвитку, що розширює можливості для вибору людиною її майбутнього – отримання якісної освіти задля більш якісного життя. Таким чином, визначається органічне поєднання професійної освіти та досягнення сталого професійного розвитку. *Сутнісними рисами сталого професійного розвитку* виступають:

1) процес безперервного та стабільного вдосконалення професіонального рівня працівника, його етико-моральних, адаптивних, комунікативних характеристик, здатностей до саморозвитку, цілепокладання, самоорганізації, стресостійкості тощо. В межах означеного процесу відбуваються кількісні та якісні зміни професійного складу працівників підприємства в напрямі формування умов рівноваги та постійності прогресивного руху. При цьому діюча програма безперервного навчання персоналу реалізується в контексті положень кадрової політики та стратегії діяльності підприємства;

2) тісний взаємозв'язок між особистісним зростанням, колективними цілями підприємства та вимогами зовнішнього середовища, що можна ототожнити з класичними складовими сталого розвитку суспільства: суспільство, економіка, зовнішнє середовище;

3) процес, що створює стратегічні перспективи наступного розвитку працівників та саморозвитку без криз, що загрожують функціонуванню господарюючого суб'єкту. В цьому контексті розглядаємо адаптивність організаційної структури, управлінських процедур, положень кадрової політики до вимог зовнішнього середовища;

4) працівники приймають участь у досягненні та розвитку інноваційної активності підприємства. В межах цього створюються умови для прояву особистісного новаторства, як то: активізується мотиваційна складова, створюється атмосфера здорової конкуренції та суперництва, надаються можливості для прояву творчості, здійснюється сприяння груповій роботі з винахідництва та раціоналізаторства тощо;

5) наявність чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, що впливають на сталість професійного розвитку, погрожуючи переформувувати параметри системи з метою її зміни або адаптації під нові умови функціонування. Як варіанти врахування впливу чинників, відокремлюємо: дотримання прийнятих на підприємстві кодексів, умов, правил, принципів, що веде до чіткого дотримання інструкції під час непередбачуваних дій (така ситуація можлива в умовах впливу вже проробленого набору чинників); застосування адаптаційних заходів, що в найменші строки та з найменшими втратами здатні привести систему у бажаний стан (колишній або новий з іншими параметрами функціонування);

б) проведення постійного пошуку точок зіткнення трьох складових сталого професійного розвитку працівників вимагає формування високого рівня конкурентоспроможності працівників на ринку праці, при цьому первинної його складової, тобто представників високої кваліфікації, які цілком задоволені своєю роботою, доходом та статусом, а перехід на нове місце роботи можливий за об'єктивних умов покращення творчо-моральної компоненти змісту праці. Такий тип управління працівниками із високим рівнем зрілості формує критичну масу тих, хто розуміє доцільність організаційних змін у разі їх необхідності.

Професійне навчання відіграє значну роль у формуванні сталого професійного розвитку працівників, виступає підґрунтям для створення особистісних, життєвих та професійних компетентностей людини, є базисом для постійного підвищення майстерності та професіоналізму працівників, переформатування їх професійної спрямованості у відповідь на виклики зовнішнього середовища та відповідно до стратегії підприємства тощо. В цьому контексті слід визначити положення концепції навчання протягом життя, яка в межах даного взаємозв'язку відіграє роль певного поєднувального матеріалу між викликами сьогодення й ситуацією на підприємстві як та, що передбачає створення умов, мотивів,

показників, базису для навчання. Таким чином, простежується певна послідовність між необхідністю формування компетентностей працівників та створенням сталого професійного розвитку із відповідним набором сутнісних рис, що у взаємодії приносить суспільно корисний результат у вигляді ефективно діючого підприємства, яке здатне реагувати на виклики сьогодення шляхом швидкого редагування кадрової політики.

МІЩЕНКО В.А., докт. екон. наук,
ІМЕНИННИК А.М., здобувач

ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ ЯК ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В результаті дослідження встановлено, що характерні риси діючої системи фінансового контролінгу можуть бути розкриті відповідно до етапів її побудови, а саме: визначення об'єкту контролінгу; визначення видів і сфери контролінгу; формування системи пріоритетів показників, що контролюються; розробка системи кількісних стандартів контролю; побудова системи моніторингу показників, що включаються у фінансовий контролінг; формування системи алгоритмів дій по усуненню відхилень.

Авторами розглядається фінансовий контролінг як складна форма фінансового менеджменту підприємства, що представляє: комплексне інформаційне і організаційне з'єднання процесів планування і контролю за станом фінансів підприємства; дії по управлінню фінансами підприємства і дії по підтримці управління фінансами підприємства (тобто фінансовий контролінг виконує функцію управління і функцію його підтримки); синтез окремих способів, методів управління грошовими відносинами між суб'єктами, складний господарський механізм підприємства (планування, оперативне регулювання, облік, аналіз, контроль), а також інформаційну логістику.

Специфіка фінансового контролінгу віддзеркалює процес ухвалення управлінських рішень в області фінансів підприємства здійснюється безперервно, виходячи з систематичного контролю за результатами виробничо-господарської діяльності, тобто систематичного інформаційного забезпечення розробників

управлінських рішень.

В такому трактуванні контролінгу основою його формування є: використання інструментів контролінгу та особливих методів і техніки аналізу; формування інформаційних систем контролінгу; системна комунікація між окремими організаційними ділянками; зміна підходів і способів мислення.

Аналіз показав, що головні успіхи у виробничо-господарській діяльності ВАТ «Турбоатом» залежать в основному не від рівня фінансового менеджменту, який мало чим відрізняється від рівня інших вітчизняних підприємств такого ж розміру, а від експортної орієнтації підприємства. Зокрема, частка продукції, що відправляється на експорт останнім часом досягла 70-80% і в майбутньому підприємство має за мету продовжити експортну орієнтацію. Впевненість у такій стратегії підкріплена тим, що останнім часом і навіть в умовах світової фінансової кризи ціни на турбінне обладнання всіх типів електростанцій зростають, а також тим, що продукція підприємства відома більш ніж у 45 країнах світу, серед яких Аргентина, Болгарія, Угорщина, Німеччина, Греція, Індія, Китай, Мексика, Росія, США, Туреччина, Фінляндія, Ефіопія та багато інших.

Проте такий контролінг, що має у певному відношенні примусовий характер, є лише одним з головних елементів повноцінного контролінгу, а саме — фінансовим моніторингом. Це призводить до того, що на вітчизняних державних підприємствах не застосовується оцінка та фінансовий контролінг приросту (зменшення) вартості підприємства або доданої економічної вартості. Відсутність такої оцінки є суттєвим протиріччям, бо саме на підставі цього показника, який враховує вартість залучення власного та позикового капіталу, можна оцінити чи є дійсний приріст активів підприємства, чи його немає і відбувається втрата вартості державних підприємств.

Суперечності в системі фінансового контролінгу на підприємствах державного сектору економіки, виявлені авторами, є основою для подальшого вдосконалення і розвитку цієї системи на державних підприємствах України. Упровадження на таких підприємствах системи фінансового контролінгу дозволить істотно підвищити ефективність всього процесу управління їх фінансовою діяльністю. При порівняно невеликих витратах підприємства одержать в своє розпорядження спеціалізовану, системно-організовану інформацію для оперативного і стратегічного

управління. Цінність цієї інформації в тому, що всі розрахунки, засновані на її використанні, виходять з принципів обмеженості ресурсів, різноманіття виробничих і позавиробничих чинників, що впливають на кінцеві результати господарювання, з можливостей альтернативного вибору рішень по управлінню в умовах конкуренції і інших особливостей вільної ринкової економіки.

МЩЕНКО В.А., професор
МЩЕНКО В. В., здобувач
МИНДРА К.Г., студентка

РОЛЬ МІЖНАРОДНОГО БЕНЧМАРКИНГУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТНОЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Підвищення конкурентноздатності є однією з найважливіших задач будь-якого підприємства. З розвитком процесів глобалізації й інтернаціоналізації, що сприяють посиленню конкуренції, як на світових, так і на національних ринках, завоювання й утримання лідируючих позицій у галузі стає усе суужніше. Одним з таких методів удосконалювання бізнесу є бенчмаркінг, за допомогою якого, звичайно, не можна послабити конкуренцію, але можна ефективно підвищити конкурентноздатність підприємства.

У бізнесі-середовищі існує безліч трактувань бенчмаркінгу. Більшість дослідників вважають, що процес еволюції бенчмаркінгу аналогічний класичній моделі "переходу від мистецтва до науки". Перше покоління бенчмаркінгу інтерпретується як реінжиніринг або ретроспективний аналіз продукту. Друге покоління «бенчмаркінг конкурентноздатності» розвивається як наука в 1976-1986 р. завдяки діяльності фірми Ксерокс. Третє покоління бенчмаркінгу розвивається в період 1982-1986 р., коли лідери якості з'ясовують можливість повчитися більш просто у міжгалузевих підприємств. Четверте покоління бенчмаркінгу - це стратегічний бенчмаркінг, що розглядається як систематичний процес, спрямований на оцінку альтернатив, реалізацію стратегій і удосконалення характеристик продуктивності на основі вивчення успішних стратегій зовнішніх підприємств - партнерів. П'яте покоління «глобальний бенчмаркінг» розглядається майбутнім інструментом організації

міжнародних обмінів з урахуванням культури і національних процесів організації виробництва. Слід зазначити, що в Україні бенчмаркінг знаходиться на другій та третій стадіях розвитку.

Під бенчмаркінгом розуміють найчастіше конкурентний аналіз або промислове шпигунство і використовують його далеко не всі підприємства. При конкурентному аналізі просте виявлення розходжень між конкурентами не дає відповіді на можливості їх перебороти і домогтися переваги в бізнесі. Еталонне зіставлення, навпроти, допомагає зрозуміти причини невідповідностей в окремих областях господарювання і сприяє подоланню відставання від конкурентів на основі порівняння й аналізу своєї діяльності з діяльністю кращих організацій. Заснований на добровільному обміні досвідом бенчмаркінг і його методи відповідають етиці ведення бізнесу.

З урахуванням аналізу наукової літератури та вивчення практики по цьому питанню пропонується методичний підхід до проведення бенчмаркінгу підприємствами, який включає наступні етапи:

- 1) галузевий аналіз;
- 2) оцінка організації і визначення областей для поліпшень;
- 3) визначення предмета еталонного зіставлення;
- 4) пошук еталонної компанії і вибір форми еталонного зіставлення;
- 5) збір інформації;
- 6) аналіз інформації, визначення обмежень по реалізації проекту і розробка плану впровадження;
- 7) впровадження отриманого досвіду в діяльність організації;
- 8) повторна самооцінка й аналіз поліпшень.

Розглянемо наповнення кожного етапу.

1. Галузевий аналіз. Він включає вивчення ступеню і характеру конкуренції, моделей поведінки клієнтів і їхньої купівельної спроможності, моделей поведінки постачальників, бар'єри входу в галузь, погрози заміни продуктів і послуг, а також інші особливості. Галузевий аналіз дає матеріал для розрахунку потенціалу прибутку в середньому по галузі й допомагає виявити причини переваги деяких компаній у порівнянні з іншими. При цьому, виявляються ключові фактори успіху.

2. Оцінка організації і управління та визначення областей

для поліпшень. Одержана інформація є базою для порівняння з конкурентами або еталоном і дозволяє виявити сильні і слабкі сторони діяльності підприємства. Області з помітним відставанням від конкурентів або еталонних підприємств можуть бути об'єктом для бенчмаркінгу.

3. Визначення предмету еталонного зіставлення. Предметом бенчмаркінгу є в основному процеси і практичні аспекти компанії. Бізнес-процес складається з основних та допоміжних процесів. Бенчмаркінг може застосовуватися до процесу будь-якого рівня, як основного, так і допоміжного. При цьому варто враховувати результати першого і другого етапів. Варто відбирати для порівняння тільки ті процеси, що є стратегічно важливими для компанії і бенчмаркінг яких забезпечить компанії досягнення ключових факторів успіху.

4. Пошук еталонної компанії і вибір форми еталонного зіставлення. За зразок необхідно приймати організацію, у якій досліджувані параметри є найкращими. Такими, як правило, є закордонні підприємства, як конкуренти, так і підприємства з незв'язаних галузей, що, по-перше, мають великий досвід ефективного ведення бізнесу, а по-друге, можуть відкрито надавати інформацію про себе (тобто використовується, як правило, міжнародний бенчмаркінг). Пошук партнера по бенчмаркінгу може здійснюватися багатьма способами, такими як вивчення публікацій у газетах і журналах, використання особистих зв'язків, знайомств на виставках, семінарах, спілкування між керівниками в процесі навчання і стажувань і т.п.

5. Збір інформації. Одним із простих інструментів збору інформації для бенчмаркінга є контрольний лист, де як оцінний елемент можуть виступати, наприклад, деталізовані етапи процесу, застосовані методи управління і т.д.

6. Аналіз інформації, визначення обмежень по реалізації проекту і розробка плану впровадження. Одержавши кількісну і якісну інформацію щодо діяльності еталонної компанії, її ключових показників, процесів, використаних методів необхідно проаналізувати отримані дані, визначити, який блок інформації може допомогти в поліпшенні роботи, і підготувати проект впровадження досвіду еталонної компанії.

7. Впровадження отриманого досвіду в діяльність організації. При цьому, особливу увагу варто приділити вивченню

розходжень у бізнес-середовищі організацій. Звичайне копіювання прийнятне лише в поодиноких випадках, а в більшості випадків може привести до негативних наслідків.

8. Повторна самооцінка й аналіз поліпшень. Моніторинг виконання робіт і оцінка кінцевих результатів дозволяють накопичувати інформацію для повторної самооцінки й аналізу результатів. У випадку успішного здійснення проекту накопичений досвід дозволить перейти до пошуку нових можливостей для вже більш ефективного бенчмаркінгу.

Запропонована методика проведення міжнародного бенчмаркінгу дозволяє найбільш ефективно і з найменшими витратами підвищити конкурентоздатність українських підприємств і вивести їх на якісно новий рівень розвитку. Розглянутий метод проведення бенчмаркінгу може бути запропонований для підвищення ефективності управлінської діяльності також в урядових агентствах, лікарнях, університетах і інших організаціях. Принципи еталонного зіставлення на макрорівні можуть бути використані для підвищення конкурентоздатності держави в цілому.

ПАНТЕЛЄВ М.С., к.т.н, доцент НТУ «ХП», м. Харків
ЯРОШЕНКО А.О., магістрант НТУ «ХП», м. Харків

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах розвитку економіки України найважливішим фактором забезпечення конкурентоспроможності та позитивного стійкого розвитку підприємства є його інноваційна активність, здатність генерувати та впроваджувати на практиці інноваційні ідеї.

Можливість підприємства досягати поставлених цілей за рахунок реалізації інноваційних проектів визначається його інноваційним потенціалом. По суті, інноваційний потенціал зачіпає всі аспекти діяльності підприємства, характеризує здатність підприємства креативно вирішувати поставлені перед ним завдання і проблеми.

Інноваційні проекти можуть зачіпати будь-які сторони діяльності підприємства, але тим не менш, визначаються

необхідністю вирішення "найгарячіших" проблем, пов'язаних з ресурсами, ефективністю, конкурентоспроможністю підприємства і рядом інших показників, що відображають стан його внутрішнього середовища, а також його положення і напрямки розвитку у зовнішньому середовищі. Це передбачає застосування комплексних критеріїв для оцінки інноваційного потенціалу (ІП), що дозволяє, з одного боку, визначати якісні та кількісні показники ІП в узагальненому вигляді, а з іншого боку - виявляти найбільш пріоритетні напрямки в створенні інновацій. Оцінка ІП необхідна як для розуміння стану інноваційної активності та готовності підприємства до інноваційної діяльності, вибору інноваційної стратегії, так і для оцінки ефективності інновацій.

Оцінку інноваційної активності та готовність до інноваційної діяльності можна провести по показникам статистичної звітності. До них в першу чергу відносяться такі показники, як витрати на інновації, обсяг реалізованої інноваційної продукції (робіт, послуг), кількість придбаних (переданих) підприємством нових технологій (технічних досягнень).

К показникам ефективності інновацій можна віднести такі показники, як:

- питома вага інвестицій на інновації в загальному капіталі;
- питома вага інвестицій на інновації в загальному капіталі;
- питома вага витрат на дослідження й розробки у загальному обсязі витрат на інновації;
- питома вага витрат на дослідження й розробки у загальному обсязі витрат на інновації;
- питома вага витрат на машини, устаткування й програмне забезпечення, пов'язане із впровадженням інновацій у загальному обсязі витрат на інновації;
- питома вага інших витрат на інновації в загальному обсязі витрат на інновації;
- питома вага власних інвестицій на технологічні інновації в загальному обсязі витрат на інновації;
- питома вага бюджетних інвестицій на технологічні інновації в загальному обсязі інвестицій на інновації;
- питома ваги інвестицій вітчизняних інвесторів у загальному об'ємі витрат на інновації;
- питома ваги інвестицій іноземних інвесторів у загальному об'ємі витрат на інновації;
- питома вага обсягу реалізованої інноваційної продукції

(робіт, послуг), що є новими для ринку підприємства у загальному обсязі реалізованої інноваційної продукції;

- питома вага обсягу реалізованої інноваційної продукції (робіт, послуг), що є новими лише для підприємства у загальному обсязі реалізованої інноваційної продукції;

- питома вага обсягу реалізованої інноваційної продукції, переданої за межі України у загальному обсязі реалізованої інноваційної продукції;

- питома вага обсягу реалізованої інноваційної продукції, переданої у країни дальнього зарубіжжя у загальному обсязі реалізованої інноваційної продукції та інші.

Крім того широко використовуються показники експертних оцінок інноваційного потенціалу.

Інтегральну оцінку інноваційного потенціалу підприємства проводять попередньо привівши систему показників ІІ у порівнянний вид.

Пропонуємо розраховувати показник інтегральної оцінки інноваційного потенціалу I_{II} за формулою адитивної згортки [1]:

$$I_{II} = \frac{1}{m} * \sum_{j=1}^m CЗП_m = \frac{1}{m} * \sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n \alpha_i * II_{ji} \quad (1)$$

де m – кількість груп індикаторів інноваційного потенціалу;

$CЗП_m$ – середньозважений показник (СЗП) кожної складової індикаторів інноваційного потенціалу;

j – номер складової СЗП інноваційного потенціалу, $j = \overline{1, m}$;

n – кількість індикаторів інноваційного потенціалу кожної групи;

i – номер групи показників інноваційного потенціалу, $i = \overline{1, n}$;

α_i – коефіцієнт вагомості кожного індикатора у групі ІІ;

II_{ji} – чисельне значення кожного i -го інноваційного індикатору в j групі СЗП.

У свою чергу, кожний індикатор необхідно розраховувати як параметричний індекс, шляхом порівняння його з еталоном з урахуванням наступного:

- якщо більшому значенню показника ІІ надається перевага

(стимулятор): $II_{ji} = \frac{K_{ji}}{K_{j\max}}$,

- якщо меншому значенню показника ІІ надається перевага

$$\text{III}_{ji} = \frac{K_{j\min}}{K_{ji}},$$

(дестимулятор):

де K_{ji} - значення і-го показника в j групі показників ІІ;

$K_{j\max}$ - найбільше, або еталонне значення показника з усієї кількості порівнюваних показників в j групі показників ІІ;

$K_{j\min}$ - найменше, або еталонне значення показника з усієї кількості порівнюваних показників в j групі показників ІІ.

Якщо $K_{\min} = 0$, то III_{ji} прирівнюється до нуля.

У цілому оцінку інноваційного потенціалу підприємства проводять за такими складовими, як організаційно-управлінська система підприємства, показниками кадрового складу, виробничої та науково-технічної бази, ринкової активності, показниками фінансово-господарської діяльності та іншими [2].

Список літератури: 1. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посіб.] / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с. 2. Отенко І. П. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства : наукове видання / І. П. Отенко, Л. М. Малярець, Г. А. Іваненко. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2007. – 348 с.

БЛОКОПИТОВА А.В., магістр, НТУ «ХП», м. Харків

ПОБЕРЕЖНА Н.М., к.е.н., доцент НТУ «ХП», м. Харків

РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПАТ «ЄВРОЦЕМЕНТ-УКРАЇНА» ТА ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ

Протягом останніх років тривало становлення ринкової системи господарювання. У сучасних умовах кожне підприємство повинно чітко орієнтуватися у складному лабіринті ринкових відносин, правильно оцінювати виробничий та економічний потенціал, стратегію подальшого розвитку, фінансовий стан як свого підприємства так і підприємств-партнерів.

Фінансовий стан підприємства – сукупність показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, реальні й потенційні фінансові можливості підприємства [1]. Він характеризується забезпеченням фінансовими ресурсами, які необхідні для нормального функціонування підприємства, доцільністю їх розміщення та ефективністю використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними та фізичними особами, платоспроможністю

та фінансовою стійкістю.

Предметом дослідження виступає теоретичне, методичне та практичне забезпечення аналізу фінансового стану підприємства. Об'єктом дослідження є діяльність публічного акціонерного товариства «ЄВРОЦЕМЕНТ–УКРАЇНА».

Інформаційною базою для оцінювання фінансового стану підприємства є бухгалтерська фінансова звітність: баланс (Форма №1), звіт про фінансові результати (Форма № 2), звіт про рух грошових коштів (Форма №3), звіт про власний капітал (Форма №4), данні статистичної звітності та оперативні данні, бізнес план, матеріали маркетингових досліджень та інші.

ПАТ «ЄВРОЦЕМЕНТ–УКРАЇНА» – одне з найбільших промислових підприємств України з виробництва будівельних матеріалів, займає конкурентні позиції на ринку виробництва і реалізації цементу, продукція підприємства користується широкою популярністю і високою репутацією серед споживачів будівельного комплексу регіонів України та за її межами. Проте водночас має ряд проблем в своїй діяльності. Свідченням цього є проаналізовані показники фінансового стану підприємства протягом 2012-2014 рр.

Так основними проблемами підприємства виступає недостатня кількість власних коштів, які не забезпечують здійснення повномасштабної діяльності; негативні показники ліквідності, платоспроможності, а також недостатність оборотних коштів підприємства.

За результатами досліджень, ми вважаємо за доцільне внести наступні напрями щодо покращення фінансового стану ПАТ «ЄВРОЦЕМЕНТ–УКРАЇНА»:

1) зниження собівартості продукції, що дозволить підприємству підвищити конкурентоспроможність на ринку збуту. Такий напрямок можна реалізувати за рахунок впровадження нової техніки, технологій, більш раціонального використання матеріальних і трудових ресурсів, зменшення питомої ваги постійних витрат в собівартості продукції, адже зниження собівартості продукції прямо пропорційно впливає на збільшення прибутку підприємства.

2) збільшення обсягу вільних грошових коштів на розрахунковому рахунку підприємства, що, в свою чергу, призведе до збільшення коефіцієнта абсолютної ліквідності і дозволить підприємству брати довго і короткострокові позики в

банку для фінансування поточної діяльності, які видаються лише платоспроможним підприємствам, в яких коефіцієнт абсолютної ліквідності відповідає нормі.

3) удосконалення політики управління дебіторською заборгованістю за рахунок її моніторингу, підвищення якості її управління, мінімізації її обсягу та строків інкасації боргу. Для цього доцільно обрати такі заходи: визначити склад дебіторів з урахуванням їх репутації, платоспроможності; обмежити розмір дебіторської заборгованості в розрахунку на одного клієнта; забезпечити покриття дебіторської заборгованості шляхом страхування, забезпечення векселями, використанням штрафних санкцій, що сприятиме зниженню ступеня ризику неотримання грошей від боржників та поверненню заборгованості в строк.

Розглядаючи питання скорочення дебіторської заборгованості (розрахунку з покупців і замовників), слід ознайомитися з одним із методів розрахунку з покупцями – це метод надання знижок при достроковій оплаті. Відомо, що в умовах інфляції будь-яка відстрочка платежу призводить до того, що підприємство реально одержує лише частину вартості реалізованої продукції. Тому підприємству інколи вигідніше зробити знижку на товар за умови оплати рахунка (наприклад, у десятиденний строк), ніж втратити певну суму в результаті інфляції.

4) прискорення оборотності капіталу за рахунок оптимізації матеріального забезпечення виробництва.

Ще одним напрямом покращення фінансового стану є його прогнозування, оскільки, щоб грамотно керувати виробництвом, активно впливати на формування показників господарської і фінансової діяльності, необхідно постійно використовувати дані про його стан, а також зміни, які відбуваються в ньому.

Для перспективного фінансового планування необхідна розробка трьох основних документів:

- 1) прогноз звіту про прибутки і збитки;
- 2) прогноз руху грошових коштів (баланс грошових потоків);
- 3) прогноз балансу активів та пасивів підприємства [2].

З метою нарощення прибутку ПАТ «СВРОЦЕМЕНТ-УКРАЇНА» повинно:

– нарощувати обсяги виробництва, тобто збільшувати реалізацію своєї продукції;

– впроваджувати заходи щодо підвищення продуктивності праці своїх працівників, мотивувати їх;

– зменшувати витрати на виробництво продукції, що відповідно знизить собівартість продукції;

– з максимальною віддачею використовувати потенціал, що є у його розпорядженні, включаючи і фінансові ресурси;

– грамотно будувати договірні відносини з постачальниками та покупцями;

– раціонально використовувати одержаний прибуток для здійснення ефективної повномасштабної діяльності в подальшому;

– залучати фінансові інвестиції.

Підґрунтям зростання рентабельності є ефективне управління:

– прибутком. Чим більший прибуток, тим вищий рівень рентабельності;

– вартістю основних фондів і нормованих оборотних коштів. Чим більша сума авансових коштів на виробництво продукції, тим нижчий рівень рентабельності;

– собівартістю продукції, яка впливає на рівень рентабельності: менша собівартість дає вищу рентабельність конкретного виду продукції.

Отже, доречним є впровадження запропонованих заходів, реалізація яких дозволить досягти значного підвищення показників фінансової стійкості, обсягу прибутку, зростання рівня рентабельності виробництва та підвищення загальної економічної ефективності діяльності підприємства.

Список літератури: 1. Шиян Д.В., Строченко Н.І. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник / Д.В Шиян, Н.І. Строченко - К.: Видавництво А.С.К., 2003-240 с. 2. Павловська О.В. Удосконалення методів аналізу фінансового стану підприємства [Текст] / О.В Павловська. // Фінанси України. – 2001, № 11. – С. 54-62.

ГАВРИЛОВА І.В., студентка, НТУ «ХП», м. Харків

ПОБЕРЕЖНА Н.М., к.е.н., доцент НТУ «ХП», м. Харків

ЗАХОДИ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В сучасній економіці спостерігається ряд суттєвих економічних змін, насамперед – це тенденція до кризового становища нашої держави, яка має неабиякий вплив на розвиток підприємств та їхнє функціонування. Тому потрібно шукати нові та реальні ідеї та шляхи щодо підвищення ефективності та

розвитку діяльності господарських підприємств. Важливим є вирішення такої проблеми: як за рахунок обмежених ресурсів та при найменших витратах отримати найбільший прибуток. Основним та визначальним показником прибутковості підприємства є його рентабельність. Показники рентабельності є важливими характеристиками факторного середовища формування прибутку підприємства. З цієї причини вони є обов'язковими елементами порівняного аналізу та оцінки фінансового стану підприємства [1].

Рентабельність – це вартісний, відносний показник, який відображує рівень прибутковості, вимірюється у відсотках та характеризує рівень віддачі витрат. Тому при формуванні, розробці та впровадженні заходів щодо підвищення ефективності роботи підприємства, доцільним за основу обирати позитивну зміну (зростання) показника рентабельності, підґрунтям якого є виявлення та характеристика факторів, що мають прямий вплив на цей показник.

Питання щодо покращення фінансового стану та прибутковості підприємств, визначення резервів підвищення ефективності їх господарсько-фінансової діяльності в сучасних умовах розглянуто в роботах провідних вітчизняних вчених-економістів, серед яких: Короткевич О. В., Тітов М. В., Васильєв В. В., Чернова, М. В., Сіверський О., Мец В. О., Павловська О. В., Попович П. Я., Шарова А., Мазаракі А. А. та інші.

Саме тому, що рентабельність підприємства має пряму залежність від його прибутку та витрат, задля підвищення ефективності роботи підприємства використовують планування величини цих показників. Підприємству потрібно використовувати доцільно та повно свої ресурси – тобто потрібно збільшувати випуск продукції, який тим самим буде результатом зниження витрат на одиницю продукції, звідси, отримаємо зниження собівартості, а це веде до збільшення прибутку від реалізації продукції [1].

До основних заходів щодо підвищення рентабельності на наш погляд необхідно віднести наступні:

- зниження собівартості продукції;
- повне використання ресурсів, що знаходяться у розпорядженні підприємства;
- правильне інвестування одержаних прибутків, з точки зору досягнення оптимального ефекту;

- збільшення якості продукції, та підвищення оптових цін;
- збільшення обсягу коштів у рекламну компанію продукції, задля підвищення попиту;
- зосередження підприємства на випуску високорентабельної продукції;
- удосконалення роботи [2].

При визначенні показників рентабельності, прибуток співвідноситься з чинниками, які мають найбільший вплив на його отримання. До таких чинників належать інвестиції, активи, витрати. Тому підприємства повинні активно шукати всі можливі шляхи вдосконалення виробництва, підвищення конкурентоспроможності власної продукції, це і буде сприяти зростанню рентабельності підприємства [3].

Список літератури: 1. *Богацька Н.М., Паславський І.П.* Рентабельність підприємства та шляхи її підвищення [Електронний ресурс] / Н.М. Богацька., І.П. Паславський / Науково-освітній портал Rusnauka. – 2011. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/6_PNI_2011/Economics/10_74449.doc.htm. 2. *Короткевич О. В.* Рентабельність господарської діяльності підприємств // Економіка і прогнозування. - 2008. - №3. - С. 61-69. 3. *Хачатрян В., Ковальчук А.* Рентабельність підприємства та шляхи її підвищення [Електронний ресурс] / В. Хачатрян, А. Ковальчук / Науково-освітній портал Rusnauka. – 2014. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/16_NPRT_2014/Economics/10_171543.doc.htm

ПОБЕРЕЖНИЙ Р.О., ст. викл. НТУ «ХПІ», м. Харків

ІНСТРУМЕНТИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

З метою обґрунтування доцільності вибору збалансованої системи показників в якості інструменту стратегічного управління та формування стратегій розвитку машинобудівних українських підприємств виникає необхідність в подальшому дослідженні управлінських інструментів які широко використовуються в практиці зарубіжних підприємств та вже знайшли застосування у практиці вітчизняного менеджменту.

Напрацювання сучасних зарубіжних та вітчизняних науковців [1, 2, 3, 4, 5] надають змогу виділити основні інструменти стратегічного управління (табл. 1), впровадження яких в практику українського менеджменту дозволить здійснити реальні позитивні зміни та забезпечити створення нових властивостей та якостей машинобудівного підприємства.

Згідно з проведеними дослідженнями Бостонської компанії Bain & Company [4] впродовж 20 років з 1993 по 2013 рік в опитуванні щодо впровадження, ефективності використання інструментів управління та задоволеності менеджерів та керівників результатами від їх впровадження, прийняло участь 12 371 підприємств. Опитування проводились як серед великих (загальний оборот близько 2 млрд. доларів), середніх (загальний оборот від 600 млн. доларів до 2 млрд. доларів) так і малих (загальний оборот від 600 млн. доларів до 2 млрд. доларів) підприємств різних країн Світу.

Таблиця 1 – Інструменти управління [4]

| | | |
|--|--|--|
| • Balanced Scorecard Збалансована система показників ¹ | • Decision Rights Tools Інструменти прав прийняття рішень | • Scenario and Contingency Planning Сценарне та імовірнісне планування |
| • Benchmarking Бенчмаркінг | • Downsizing Скорочення штатів | • Social Media Programs Соціальні медіа програми |
| • Big Data Analytics Аналітика великих даних | • Employee Engagement Surveys* Анкетування співробітників | • Strategic Alliances Формування стратегічних альянсів та інтеграційних об'єднань |
| • Business Process Reengineering Реінжиніринг бізнес-процесів | • Mergers and Acquisitions Злиття та поглинання | • Strategic Planning Стратегічне планування |
| • Change Management Programs Програма управління змінами | • Mission and Vision Statements Агломерація образу майбутнього | • Supply Chain Management Інтеграція ланцюжка постачання |
| • Complexity Reduction* Зниження складності | • Open Innovation Відкриті інновації | • Total Quality Management Тотальне управління якістю |
| • Core Competencies Ключові компетенції | • Outsourcing Аутсорсинг | • Zero-based Budgeting* Бюджет з «чистого аркушу» |
| • Customer Relationship Management Управління взаємовідносинами з клієнтами | • Price Optimization Models Моделі цінової оптимізації | |
| • Customer Segmentation Сегментація споживачів підприємства | • Satisfaction and Loyalty Management Управління задоволенням та лояльністю | |

Проведений аналіз залежності використання кількості

інструментів управління (рис. 1) з 25 обраних (табл. 1) від розміру обороту компанії за 2004 – 2012 роки показав, що більш великі компанії активно використовують більше різних інструментів управління ніж середні та малі компанії.

Але, при цьому, спостерігаємо їх кількісне зменшення в 2012 році в порівнянні з 2004 роком, що пояснюється комплексним використанням декількох інструментів управління одночасно та зростанням вимог сучасності до раціонального та ефективного стратегічного підходу до впровадження в менеджмент компаній тих чи інших управлінських інструментів.

Так для великих компаній зменшення кількості інструментів управління складає з 16,2 в 2004 році до рівня 9,2 в 2012 році; для середніх компаній – з 13,1 в 2004 році до рівня 6,8 в 2012 році, та для малих компаній з 11,7 в 2004 році до рівня 5,5 в 2012 році.

Таке зменшення частково пояснюється комплексним використанням декількох інструментів управління одночасно та зростанням вимог сучасності до раціонального та ефективного стратегічного підходу до впровадження в менеджмент компаній тих чи інших управлінських інструментів.

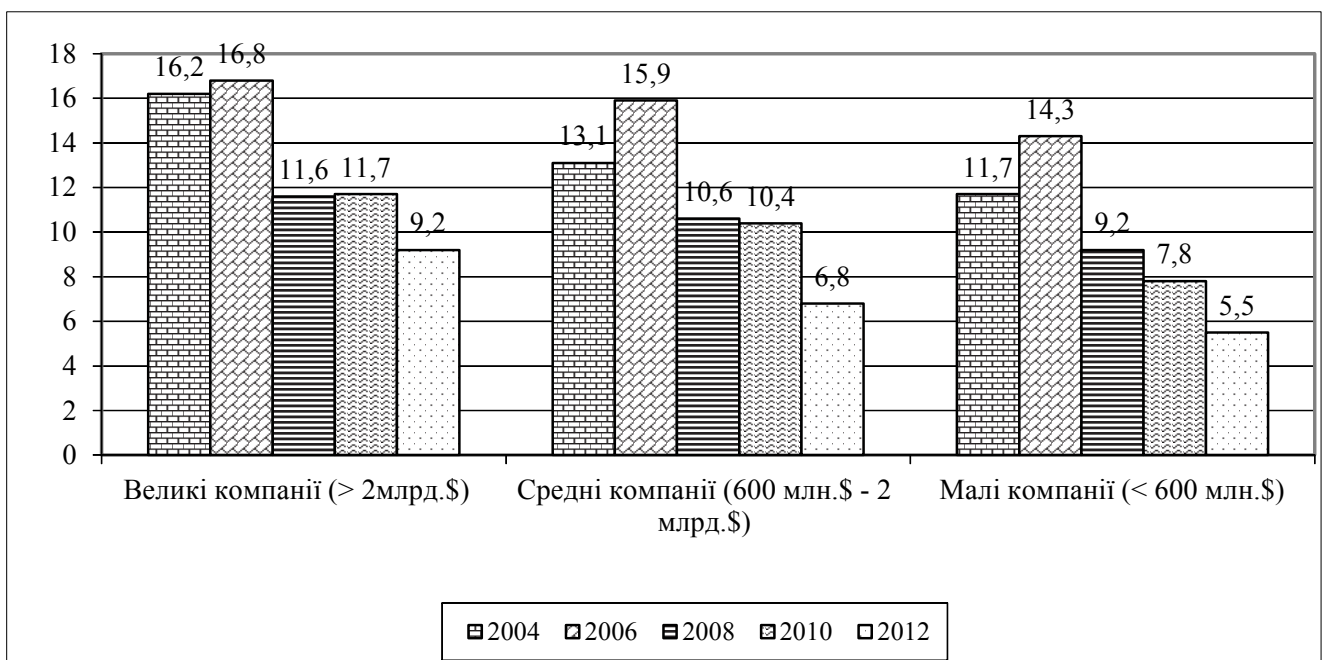


Рисунок 1 – Залежність використання кількості інструментів управління з 25 обраних від розміру обороту компанії за 2004 – 2012 роки

Аналіз найбільш часто використовуваних інструментів стратегічного управління на підприємствах різних країн Світу

(табл. 1 та табл. 2) показав, що серед двадцяти п'яти інструментів – п'ять використовуються найчастіше, а саме:

- стратегічне планування (Strategic Planning) (43%);
- управління взаємовідносинами з клієнтами (Customer Relationship Management) (43%);
- анкетування співробітників (Employee Engagement Surveys) (43%);
- бенчмаркінг (Benchmarking) (40%);
- збалансована система показників (Balanced Scorecard) (38%).

Таблиця 2 – Топ-10 найбільш використовуваних інструментів управління в 2012 році за регіонами Світу [4]

| Інструменти управління | Всього в світі | Північна Америка | ЕМЕА | APAC | Латинська Америка |
|--|----------------|------------------|------|------|-------------------|
| Стратегічне планування | 1 (43%) | 2 | 5 | 9 | 2 |
| Управління взаємовідносинами з клієнтами | 1 (43%) | 4 | 2 | 1 | 7 |
| Анкетування співробітників | 1 (43%) | 1 | 7 | 6 | 10 |
| Бенчмаркінг | 4 (40%) | 2 | 2 | 13 | 19 |
| Збалансована система показників | 5 (38%) | 6 | 1 | 7 | 16 |
| Ключові компетенції | 6 (36%) | 10 | 9 | 3 | 5 |
| Аутсорсинг | 6 (36%) | 6 | 5 | 4 | 22 |
| Програма управління змінами | 8 (35%) | 8 | 4 | 20 | 7 |
| Інтеграція ланцюжка постачання | 9 (34%) | 8 | 14 | 4 | 13 |
| Агломерація образу майбутнього | 10(23%) | 4 | 10 | 16 | 20 |
| Сегментація споживачів підприємства | 11(30%) | - | 8 | - | 4 |
| Тотальне управління якістю | 13(29%) | - | - | 2 | - |
| Управління задоволенням лояльністю та | 16(27%) | - | - | 7 | 10 |
| Реінжиніринг бізнес-процесів | 11(30%) | - | - | 10 | 1 |
| Стратегічні альянси | 14(28%) | - | - | - | 3 |
| Аналітика великих даних | 17(26%) | - | - | - | 7 |
| Відкриті інновації | 22(20%) | - | - | - | 6 |

Порівняльна оцінка управлінських інструментів та поширеності їх використання дає змогу зазначити, що всі

вищезгадані інструменти є затребуваними сьогодні, кожний з цих інструментів є результативним за певних умов, має свою методологію та свій напрямок використання.

Список літератури: 1. Должанський І. З. Стратегія управління діяльністю підприємства на основі збалансованої системи показників : монографія / І. З. Должанський, І. М. Ягнюк. – Донецьк : СПД Купріянов В. С., 2012. – 213 с. 2. Отенко І. П. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства : наукове видання / І. П. Отенко, А. М. Малярець, Г. А. Іваненко. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2007. – 348 с. 3. Сучасні концепції менеджменту : навч. посібник / за ред. д-ра екон. наук, проф. А. І. Федулової. – Київ : Центр учбової літератури, 2007. – 536 с. 4. Garengo. P From ISO quality standards to an integrated management system: an implementation process in SME / P. Garengo, S. Biazzo // Total Quality Management & Business Excellence. – Abingdon : Taylor & Francis, 2013. – Vol. 24. – Issue 4. – P. 310–335. 5 Lee A. H. Developing new products in a network with efficiency and innovation / A. H. Lee, H. I. Chen, Y. H. Tong // International Journal of Production Research. – Abingdon : Taylor & Francis, 2008. – Vol. 46. – Issue 17. – P. 4687–4707.

КРИКУН В.В., магістр, НТУ «ХПІ», м. Харків

ПОБЕРЕЖНА Н.М., к.е.н., доцент НТУ «ХПІ», м. Харків

СТИМУЛЮВАННЯ ТА МОТИВАЦІЯ ДО ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДОВА ЙОГО ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ

Сьогодні, в умовах нестабільного та швидкозмінного зовнішнього середовища, керівництво сучасних підприємств все більше уваги приділяє розробці ефективної кадрової політиці, яка стає підґрунтям підвищення конкурентоспроможності підприємства, зростання його прибутковості та подальшого стратегічного розвитку.

Серед дієвих заходів щодо підвищення ефективності використання персоналу підприємства необхідно зазначити найбільш важливі напрямки, а саме:

- формування кадрової політики;
- кадрове планування;
- комплектування штатів та адаптація нових співробітників;
- навчання та розвиток персоналу;
- оцінка та контроль результатів;
- активізація потенціалу людських ресурсів;
- кадрове діловодство.

При цьому формування кадрової політиці тісно пов'язано з загальною стратегією розвитку підприємства, з його стратегічними цілями.

Для того, щоб кадрова політика відповідала своєму призначенню, вона повинна відповідати наступним вимогам:

- кадрова політика повинна бути тісно пов'язана як зі стратегічними цілями так і з поточними задачами підприємства;
- підґрунтям її розробки є результати обговорень та консультацій на різних рівнях підприємства. Вона розробляється з обліком наявних можливостей та менталітету працівників, які приймають участь в її реалізації та на яких вона спрямована;
- повинна бути сформульована чітко, мати пояснення в письмовій формі та охоплювати основні напрямки роботи з персоналом;
- повинна мати відкритий зв'язок зі всіма співробітниками підприємства та механізм доведення затвердженої кадрової політики до усього персоналу підприємства;
- повинна бути забезпечена необхідними ресурсами;
- кадрова політика повинна складати план конкретних практичних кроків щодо її реалізації;
- окремі напрямки кадрової політики повинні бути пов'язані між собою, бути об'єднані загальною ідеологією та доповнювати один одного.

Необхідно зазначити, що важливим елементом кадрової політики є її мотиваційна та стимулююча складова, бо саме мотивація персоналу є основним засобом забезпечення оптимального використання трудових ресурсів, мобілізації наявного кадрового потенціалу сучасного підприємства.

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

В умовах ринкової економіки відносини між персоналом і його керівництвом будуються на новій основі. Мета керівництва – успіх на ринку і, відповідно, отримання прибутку. Мета персоналу підприємства – одержання матеріальної винагороди і задоволення від роботи. Керівництво підприємства намагається отримати максимум прибутку при мінімумі витрат (у т.ч. і на персонал). Персонал підприємства намагається одержати більшу матеріальну винагороду при меншому обсязі виконуваних робіт. У знаходженні компромісу між очікуваннями персоналу підприємства і його

керівництва полягає суть стимулювання персоналу.

Алгоритм розробки та впровадження мотиваційної та стимулюючої політики на підприємстві відображено на рисунку 1.



Рисунок 1 – Алгоритм розробки та впровадження мотиваційної та стимулюючої політики на сучасному підприємстві

Методи мотивації умовно підрозділяються на економічні і неекономічні; останні, у свою чергу, поділяються на організаційні і моральні. Однак на практиці усі вони тісно взаємозалежні, взаємообумовлені і найчастіше плавно переходять один в інший.

Впевненні, що якщо підприємством отримано позитивний результат та можна розрахувати економічний ефект від впровадження заходів щодо мотиваційної та стимулюючої політики, в такому разі доцільним буде закріплення розроблених заходів в наказі про облікову політику, складення нових положень про мотивацію та оплату праці, ознайомлення співробітників з новими правилами та формами стимулювання та таке інше – закріплення пропозицій в подальшій роботі підприємства з персоналом.

Список літератури: **1.** Ковальов В. М. Економіка праці і соціально – трудові відносини : навч. посіб. [Текст] / В. М. Ковальов. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 256 с. **2.** Армстронг М. Оплата труда : практическое руководство по построению оптимальной системы оплаты труда и вознаграждения персонала» [Текст] / М. Армстронг. – Днепропетровск : Вид-во Баланс Бизнес Букс, 2007. – 512 с. **3.** Ніколаєнко Л. Ф. Аналіз, моделювання і прогнозування трудових ресурсів: монографія [Текст] / Л. Ф. Ніколаєнко, П. О. Іващенко. – Х. : Екограф, 2010. – 168 с. **4.** Шапиро С. А. Мотивация и стимулирование персонала [Текст] / С. А. Шапиро. – М. : ГроссМедиа, 2006. – 224 с.

БРІК С.В.

РУДКОВСЬКА Є.М.

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Здатність суб'єктів господарювання адаптуватись до реального соціально-економічного середовища в системі стратегічного управління стала однією з необхідних умов стабільного розвитку на фоні політичної кризи в Україні. Когнітивна економіка призвела до виникнення нових проблеми та завдань в галузі стратегічного планування, а глобалізація загальногосподарських зв'язків визначила пряму залежність фінансової стійкості підприємств. За даних умов особливої актуальності набуває проблема підвищення фінансової стійкості в умовах постійної зміни екзогенних факторів та посткризових явищ.

Оцінку фінансового стану й стійкості функціонування підприємства необхідно здійснювати як у статиці, так і в

динаміці. Це обумовлено тим, що фінансові труднощі можуть прогресувати, а можуть навпаки - носити згасаючий характер. Діагностуючи фінансовий стан та стійкість функціонування підприємства, необхідно використовувати кількісні і якісні методи оцінки [1].

На фінансову стійкість підприємства впливають різні причини – як внутрішні, так і зовнішні: виробництво дешевої продукції та надання послуг, які мають попит; міцне становище підприємства на ринку; високий рівень матеріально-технічної оснащеності виробництва і застосування передових технологій; налагодженість економічних зв'язків із партнерами; ритмічність кругообігу засобів; ефективність господарських і фінансових операцій; незначний ступінь ризику в процесі здійснення виробничої і фінансової діяльності тощо. Оцінка фінансової стійкості найчастіше здійснюється за відносними показниками. Тоді вона характеризується станом власних і залучених засобів і оцінюється за допомогою системи фінансових коефіцієнтів. Інформаційною базою для розрахунку є фінансова звітність підприємства. Такий вид оцінки, як і будь-який інший метод, має певні недоліки. Тому, не можна обмежуватися використанням тільки коефіцієнтного методу, так як він не висвітлює всі тонкощі стійкості фінансового стану підприємства.

Проаналізувавши фінансову стійкість ПАТ «Світло шахтаря», можна сказати, що показники платоспроможності розглядаються у ширшому значенні якості фінансового стану, ніж ліквідність, оскільки передбачають не лише здатність конвертування оборотних активів у засоби платежу, а й можливість забезпечення фінансової стійкості підприємства [2]. За останні три роки коефіцієнт автономії ПАТ «Світло шахтаря» знизився з 0,79 у 2012 році до 0,66 у 2014 році, хоча становив більше нормативного значення. Це означає фінансову незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування його діяльності. Коефіцієнт концентрації залучених засобів зазначає частку позичених коштів у загальній сумі коштів, авансованих в діяльність підприємства. І для ПАТ «Світло шахтаря» за три роки він зріс з 0,207 до 0,337. Відповідно коефіцієнт фінансової залежності, який є зворотнім до показника фінансової автономії, на жаль, зростає, за три роки з 1,21 до 1,51.

Коефіцієнт фінансового ризику виражає відношення залучених коштів та власного капіталу і показує, скільки одиниць

залучених коштів припадає на кожен одиницю власних. Даний показник за три роки зріс майже у 2 рази. А коефіцієнт маневреності власного капіталу навпаки знизився з 1,073 до 0,796, хоча значно перевищує нормативне значення. Отже, підприємство за останні роки є платоспроможним, але для фінансування поточної діяльності використовується все менше власного капіталу.

Можна виділити основні напрямки покращення фінансової стійкості ПАТ «Світло шахтаря» [3]: зниження собівартості продукції (робіт, послуг); пошук оптимального співвідношення власного і позикового капіталу, яке забезпечує рентабельність власного капіталу; підвищення ефективності управління грошовими потоками підприємства; оптимізація збутової політики, розширення ринків збуту; збільшення грошових коштів на рахунку підприємства.

Список літератури. 1. Кошельник В.М. Напрями зміцнення фінансового стану підприємства у посткризовий період їх розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgiirbis_64/. 2. Офіційний сайт ПАТ «Світло шахтаря» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.shaht.kharkov.ua/files/forShareholder.html/>. 3. Рибак О.М. Стратегія фінансової стійкості в умовах посткризових явищ /О.М Рибак, П.О. Комісарова// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ecobio.nau.edu.ua/index.php/PPEI/25192/>.

СОБОЛЄВА О.П., к.э.н., доцент кафедри економічної теорії Харківського навчально-наукового інституту ДВНЗ«УБС»

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ ДО АНАЛІЗУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В ТРАНЗИТИВНИХ ЕКОНОМІКАХ

Теоретичне обґрунтування вибору показників, які визначають діяльність зовнішнього сектору економіки України та визначення зовнішньо- та внутрішньоекономічних факторів впливу на них має спиратись на аналіз теорій міжнародної торгівлі, у тому числі торгівлі в інтеграційних об'єднаннях та транзитивних економіках, та теорій платіжного балансу. Дослідження сучасних західних публікацій дозволяє виявити сучасні підходи до аналізу міжнародної торгівлі в транзитивних економіках і дає розуміння багатьох аспектів динаміки зовнішньоекономічних показників національної економіки.

Тенденції розвитку теорій торгівлі розвиваються у декількох напрямках. Проводиться аналіз торгівлі на основі методології вже класичних теорій з використанням сучасного інструментарію, продовжується дослідження конкурентних переваг, у відповідь на запити практики широко досліджується торгівля в інтеграційних об'єднаннях, значна увага приділяється різним аспектам торгівлі країн з транзитивною економікою.

Ключові питання багатосторонньої торгівельної лібералізації транзитивних економік були досліджені у 2008 році В. Тодорович [10]. При розгляді транзитивних економік (на прикладі Сербії), необхідності їх реформування у ключі торгівельних реформ у рамках переходу до ринкової економіки, визначено основні категорії факторів, які впливатимуть на лібералізацію торгівлі в різних транзитивних економіках. Це: макроекономічні змінні, структурна політика (включаючи зовнішню лібералізацію) та початкові умови в різних транзитивних країнах. Виявлено, що основним (спільним) фактором, який визначає досягнення торгової лібералізації є зростання торгівельної відкритості. Базуючись на даній роботі, можна сказати, що швидка лібералізація торгівлі розпочата на ранніх стадіях процесу реформ була більш успішною в подоланні початкових перекосів. Вона швидше принесла позитивні результати в торговельній зоні, включаючи переорієнтацію торгівлі і більше ефективне використання порівняльних переваг окремих країн. Також досвід лібералізації торгівлі транзитивних економік продемонстрував важливу роль правових, регулятивних та інституціональних установ для успішної торгівельної реформи

Останніми роками ведуться дослідження економічних перетворень у постсоціалістичних європейських країнах, їх торгівельної реорієнтації та глобальної реінтеграції. Так, З. Драбеком та В. Беначеком проаналізовані аспекти економічного зростання та торгівельні зміни пострадянських країн (на прикладі Чехії) [11]. Показано реорієнтацію принципів торгівлі країн на нові, ринкові. Визначено основні фактори, що впливатимуть на успіх у переході країн з транзитивною економікою до стандартів міжнародної торгівлі, якими є: географічна реорієнтація; торгівельна відкритість та інтенсивність; експорт, як рушій економічного зростання; імпорт, як рушій конкурентоспроможності; стійкість в регулюванні якості; ефективність диверсифікації експорту та інше. Зазначено, що у

відповідності до нових торговельних теорій, доходи за експортом та імпортом в технологічно розвинутих країнах зсуваються від порівняльних переваг до ефекту економіки масштабів, диференціації продуктів та внутрішньогалузевих обмінів. Було виявлено, що майже всі транзитивні країни збільшили участь в внутрішньогалузевій торгівлі, хоча така сучасна модель торгівлі не була притаманна жодній з цих країн.

Внутрішньорегіональна торгівля в транзитивних економіках та перспективи різних регіонів Європи є надзвичайно актуальними проблемами для України в сучасних умовах. Цим питанням приділяють увагу дослідники з багатьох країн. Так, в роботі А. Джипалі, Е. Йоджі та Е. Ліко (2012 р.) розглядаються торговельні аспекти та торговельні інструменти країн Південно-Східних Європейських транзитивних економік (SEETE), а саме внутрішньо торговельні процеси між Албанією та країнами колишньої Югославії: Боснією та Герцеговиною, Хорватією, Косово, Чорногорією, Македонією та Сербією. Одними з важливих інструментів економічного розвитку визначено торговельну інтеграцію та торговельну політику. Торговельні відносини між країнами розглядаються на підставі теорій міжнародної торгівлі: старої неокласичної теорії, нової торговельної теорії та теорії нової економічної географії, які визначають різні причини використання розвинутих торговельних інструментів між країнами. Виявлено певні особливі аспекти. Під час розгляду гравітаційної моделі, з неї були виявлені важливі емпіричні інструменти для пояснення торговельних потоків. Виявлено, що країни, які експортують та імпортують, мають позитивний та важливий ефект, що позитивно впливає на торгівлю з одного боку, та географічну відстань, яка впливатиме негативно – з іншого. Під час розгляду моделі внутрішньорегіональної торгівлі виявлено, що країни які мають спільний кордон торгують вдвічі більше всередині регіону порівняно з країнами, які не мають такого кордону. Також подальші дослідження торговельних інструментів в даному регіоні повинні бути сфокусовані на змінних, які впливатимуть на торгівлю, як-от: обмінний курс, інституційна рівність, корупція, нетарифні бар'єри і таке інше [12].

Застосування теорій торгівлі та теорій росту щодо сільського господарства, яке в Україні має вагомий експортний потенціал, дає можливість досягнути як нових висновків для теорії, так і емпірично вагомих результатів. Дослідження цих питань,

здійснене С. Беркумом та Х Меїлом.[13]. За результатами розгляду сучасного внеску у торгівельні теорії та теорії розвитку в оцінці та поясненні сільськогосподарських спеціалізації та торгівельних інструментів, огляду та розробки схеми основних торгівельних теорій, виявлено, що традиційні торгівельні теорії наразі не є визначними стосовно торгівлі у сільському господарстві. Наразі торгівля тяжіє до внутрішньогалузевого походження. Спираючись на дослідження вказаних авторів, можна вказати на зростаючу роль таких елементів нової торгівельної теорії, як: недосконалість ринку, диференціація продукції, економіка ефекту масштабів та інновацій, а також на те, що технологія, як детермінанта торгівлі стає надзвичайно важливою як в емпіричних, так і в теоретичних працях. Крім того в сучасних розробках підкреслюється зростаючий вплив прямих іноземних інвестицій, а також мультинаціональних компаній у сільському господарстві, що потребує врахування у теоретичних моделях.

Список літератури: 1. International Trade and Economic Geography (on the basis of: Krugman, P Geography and Trade, MIT Press, Cambridge, MA. 85 pp - 2000.; Krugman, P & Obstfeld M International Economics: theory and policy, 8th edition, Pearson. Ch 6–7, 712 pp - 2009.)// The Prize in Economic Sciences 2008 // The Royal Swedish Academy of Sciences. – Режим доступу: www.kva.se. 2. A.J.Smit // The competitive advantage of nations: is Porter's Diamond Framework a new theory that explains the international competitiveness of countries? // Southern African Business Review. – Volume 14. – Number 1. – 2010. 3. Reinhard Schumacher // Adam Smith's theory of absolute advantage theory and the use of doxography in the history of economy // Erasmus Journal for Philosophy and Economics . – Volume 5 . – Issue 2. – 2012. 4. Grazia Ietto-Gillies // What Role for Multinationals in the New Theories of International Trade and Location? // International Review of Applied Economics . – Vol. 12 № 4 . – 2000. 5. Surendra Bhandari // Revisiting the Application of the Theories of International Trade and Exploring the Scope for Welfare-Grundnorm in International Trade Negotiations // 立命館国際研究 // 26-1 // June, 2013. 6. John Roufagal, Sumati Srinivas // International Trade Theories within a Unified Framework // Journal for Economic Educators // 8(2) // 2008. 7. Tobias Bildlingmaier // International Trade and Economic Growth in Developing Countries // DEGIT XII Conference // Melbourne // 2007. 8. Yener Kandogan // Intra-industry Trade of Transition Countries: Trends and Determinants // William Davidson Working Paper // №566 // 2003. 9. E.M.Ekanayake // DETERMINANTS OF INTRA-INDUSTRY TRADE:THE CASE OF MEXICO // THE INTERNATIONAL TRADE JOURNAL // Vol. XV // 2001. 10. Bojana Todorovic // Key issues in multilateral trade liberalization of economies in transition // INTERNATIONAL CONFERENCE // “Strengthening integration of the economies in transition into the world economy through economic diversification” // GENEVA // 2008. 11. Zdeněk Drábek, Vladimír Benáček // ECONOMIC TRANSITION IN EUROPEAN COUNTRIES: TRADE REORIENTATION AND GLOBAL REINTEGRATION // “Routledge Handbook on the Economics and Political Economy of Transition” // Section 3 - Beginnings. London, Routledge Publ // 2012. 12. Arseno Gjipali, Etis Jogji, Elida Liko // Intra-regional trade in transitional economy: prospects from South-Eastern Europe // JOURNAL ON EUROPEAN PERSPECTIVE OF THE WESTERN BALKANS // VOL. 4 // NO. 2 (7) // 2012. 13. Siemen van Berkum, Hans van Meijl // The Application of Trade and Growth Theories to Agriculture: a survey // The Australian Journal of Agricultural and resource economies, 44:4, hh 505-542.

ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Сучасний стан української економіки потребує значних перетворень, які сприятимуть підвищенню ефективності діяльності підприємств та забезпеченню стійкості. Оцінка стійкості та ефективності діяльності підприємства, як правило, ґрунтується на аналізі різних фінансових показників, таких як чистий прибуток, рентабельність інвестицій, ринкова вартість підприємства. Однак, складаючи список фінансових коефіцієнтів, на підставі яких будуть ухвалюватися стратегічні рішення, необхідно враховувати переваги й недоліки використання цих показників на практиці.

Отримання інформації про майбутнє, особливий вид передбачення можливих або бажаних змін фінансово-господарського стану сучасних підприємств є необхідним елементом формування їх ринкової стратегії. Прогнозування виступає основою розробки довго- та середньо термінових прогнозів щодо економіки підприємства в цілому та його окремих структурних підрозділів. У системі управління підприємствами прогнозування посідає особливе місце, оскільки надає можливість отримання науково-обґрунтованого висновку про їх можливий рівень економічної стійкості, термін досягнення бажаного рівня стійкості та альтернативні шляхи розвитку фінансово-економічної діяльності.

Основним підходом до виконання процесу прогнозування економічних систем є програмно-цільовий підхід, що ґрунтується на синтезі узагальнюючого й часткового підходу до складання прогнозів. Прогнозні значення показника економічної стійкості підприємства доцільно аналізувати на підставі моделювання періодичних трендів. Оцінювання, аналіз тенденції змін і прогнозування показника економічної стійкості підприємства надає змогу виявити недоліки у роботі та можливості своєчасно їх виправити і відкоригувати.

Важливою є також проблема інформаційного забезпечення проведення аналізу економічної стійкості підприємства. Для конкретизації заходів, спрямованих на забезпечення економічної стійкості підприємства у нестабільному зовнішньому середовищі

потрібні методичні розробки та практичні рекомендації щодо формування факторів забезпечення відповідних організаційно-економічних умов функціонування та розвитку підприємства.

Для врахування впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на економічну стійкість підприємства запропоновано визначати індекс ефективності фінансового управління підприємством, котрий має наступну формулу (1):

$$IE\Phi Y = \frac{Pr \times (1+t)}{IC} \times \frac{ROIC}{WACC} \times \frac{P_1 - P_0}{P_0} \times RSI, \quad (1)$$

де $IE\Phi Y$ – індекс ефективності фінансового управління підприємством;

Pr – чистий прибуток у звітному році, грн;

t – зростання прибутку підприємства у прогнозованому періоді, %;

IC – величина інвестованого капіталу підприємства, грн;

$ROIC$ – рентабельність інвестованого капіталу, %;

$WACC$ – середньозважена вартість капіталу, %;

P_1 – ціна акції на кінець аналізованого періоду (ціна акції останньої угоди купівлі/продажу акції на фондовому ринку за рік), грн.;

P_0 – ціна акції на початок аналізованого періоду (ціна акції першої угоди купівлі/продажу акції на фондовому ринку за рік), грн.;

RSI – коефіцієнт відносної сили фондового ринку, це індикатор технічного аналізу, що визначає силу тренда і ймовірність його зміни, визначається за формулою 2.

$$RSI = 100 - \frac{100}{(1 + RC)}, \quad (2)$$

RC с відносна сила зміни вартості акціонерного капіталу підприємства на фондовому ринку, котра визначається на основі середніх цін акцій за аналізований період, визначається за формулою 3;

$$RC = \frac{\text{середнє значення підвищення цін закриття за } x \text{ періодів}}{\text{середнє значення зниження цін закриття за } x \text{ періодів}}, \quad (3)$$

Значення ціни купівлі та продажу акцій підприємства на

фондовому ринку зазначені на інформаційних сайтах Української фондової біржі (ПФТС) та даних інвестиційних компаній.

Слід зазначити, що цей індекс характеризує як внутрішній стан підприємства $\frac{Pr}{IC} \times \frac{ROIC}{WACC}$ так і оцінює вплив зовнішнього

економічного середовища $\frac{P_1 - P_0}{P_0} \times RSI$ на стійкість підприємства та показує перспективи його подальшого розвитку. Падіння вартості акцій свідчить про зменшення фінансової зацікавленості майбутніх акціонерів вкладати кошти у підприємство, отже як наслідок можливі труднощі із залученням позикового капіталу як по сумі, так і по збільшенню його вартості для підприємства.

Для розрахунку індекса ефективності фінансового управління підприємством попередніх періодів формула корегується шляхом виключення темпу зростання прибутку підприємства.

Інтерпретація результатів отриманих при розрахунках показала, що індекс ефективності фінансового управління підприємством може мати як позитивне так і від'ємне значення. Від'ємне значення індексу свідчить про наближення кризових явищ та високу вірогідність настання банкрутства, позитивне значення – про низьку вірогідність настання банкрутства та наближення кризових явищ. Зменшення індексу у динаміці також свідчить про наближення кризових явищ та високу вірогідність настання банкрутства, збільшення показника – про низьку вірогідність настання банкрутства та наближення кризових явищ.

СОКОЛОВА Л.В., д.э.н., профессор, г. Харьков, ХНУРЭ

БЕЛИЧЕНКО А.Б., аспирант, г. Харьков, ХНУРЭ

СОКОЛОВ О.Э., соискатель, г. Харьков, ХНУРЭ

ГЕЙМИФИКАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ МОТИВАЦИИ ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННОГО ТРУДА ПЕРСОНАЛА

В условиях высокой конкуренции на рынке труда и в поисках высококвалифицированных кадров работодатели все чаще применяют нестандартные методы подбора, адаптации, обучения, развития и мотивации персонала. Возрастает количество предприятий, которые создают и/или развивают у себя систему

мотивации персонала, включающую элементы нематериальной мотивации [2-5]. Для решения данного вопроса применяются различные подходы:

- проведение корпоративных мероприятий с целью сплочения коллектива и повышения уровня корпоративной культуры;
- использование опыта советского прошлого – возрождаются «Доски почета», иногда в виде званий «Лучших сотрудников»;
- проведение конкурсов различной тематики – от детских рисунков и фотографий до победителей соревнования – «кто больше продаст в текущем месяце, квартале» и пр.

Однако, как показывает анализ литературных источников, применение подобных подходов и методов нематериального стимулирования не обеспечивают отечественным предприятиям получение желаемого эффекта и, как результат, сотрудники начинают переходить в те компании, которые развивают корпоративную культуру на современных принципах, как говорится, «в ногу со временем». Такая ситуация является характерной обычно для деятельности зарубежных компаний [4,6].

По результатам проведенного анализа литературных источников по теме исследования [2-6] было установлено следующее:

- компании с заинтересованными сотрудниками и клиентами опережают на рынке тех, кто не может сформировать истинную мотивацию. Это особенно характерно для сообществ, где конкуренция носит глобальный характер, а технологии значительно снижают барьеры для входа на рынок
- любого работника в производственной среде всегда будет мотивировать игровой компонент или соревновательный эффект;
- мотивация персонала повышается при создании в компании условий, в которых, с одной стороны, сотрудники будут чувствовать свою личную принадлежность к окружающим бизнес-процессам компании, а с другой – менеджмент будет ощущать ценность того или иного сотрудника;
- современная культура взаимоотношений должна существовать и действовать непринужденно, иногда принимая во внимание элементы игр.

Набор мощных игровых инструментов, которые можно применить для решения существующих задач предприятия, называется геймификацией. Ключевой момент применения такого методического инструментария заключается в возможности

внедрения игровых элементов управления в неигровую деятельность предприятия, что значительно расширяет возможности повышения эффективности функционирования предприятий в условиях изменчивого внешнего окружения.

Практическое использование данного инструментария согласно [1] позволяет достаточно легко, без принуждения решать следующие задачи, стоящие перед коллективом предприятия:

- повышение общего уровня производительности труда;
- выявление лидеров в различных функциональных сферах деятельности;
- определение вектора развития каждого конкретного сотрудника и команды в целом и стимулирование их развития в этом направлении;
- обеспечение всех сотрудников оперативной обратной связью по результатам деятельности;
- повышение видимости результатов работы каждого сотрудника;
- улучшение качества коммуникаций в команде;
- снижение частоты возникновения конфликтов;
- объединение сотрудников предприятия общей идеей, вовлечение каждого из них в командную работу;
- привитие сотрудникам ценности компании, формирование понимания бренда работодателя на уровне уже работающих сотрудников.

Таким образом, применение геймификации, как современного инструмент мотивации персонала, обеспечивает получение менеджментом предприятия возможности развивать уникальную культуру, которая позволяет развивать ценность уникального, творческого, способного решать самые важные задачи компании, сотрудника.

Список литературы: 1. Хантер Д. Вовлекай и властвуй. Игровое мышление на службе бизнеса / Д. Хантер, К. Вербах. Перевод, издание на русском языке, оформление. – М. : ООО «Манн, Иванов, Фербер», 2015. – 100 с. 2. Колот А. М. Мотивация персонала : учебник / А. М. Колот. – К. : КНЭУ, 2002. – 337 с. 3. Князева Е. А. Мотивация персонала в условиях построения информационного общества : монография / Е.А. Князева. – Одесса : ВМВ, 2008. – 204 с. 4. Костин Д. Ю. Два опыта корпоративного обучения персонала / Д. Ю. Костин // Современные достижения в науке и образовании: V Междунар. науч. конф., 27 сент.-4 окт. 2011 г. (г. Нетания, Израиль) : сб. трудов : в 2 т. – Хмельницкий : ХНУ, 2011. – Т. 2. – С. 92–94. 5. Дмитренко Г.А. Мотивация и оценка персонала : учебн. пособие / Г.А. Дмитренко, Е.А. Шарапатова, Т.М. Максименко. – К. МАУП, 2002. – 248 с. 6. Колонтаевский О.П. Мотивы и стимулы трудовой деятельности персонала / О. П. Колонтаевский // Вісн. Міжнар. Слов'ян. ун-ту. Сер. Екон. науки. – 2006. – Т. 9. – № 1. – С. 42–44.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У БЮДЖЕТНІЙ УСТАНОВІ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

Актуальність теми обумовлена тим, що на сучасному етапі економічного розвитку в Україні тривають дослідження, які полягають у розробці важливих пропозицій щодо проблем вдосконалення методики ефективного використання необоротних активів.

Чільне місце у таких дослідженнях належить українським економістам, серед яких: Іваненко В. М., Шваб Л. І., Пашнюк Л. О., Турило А. М., Федорчук О. М., Покропивний С. Ф.

Аналіз необоротних активів бюджетної установи є одним із найважливіших чинників, що зумовлюють кінцеві результати її діяльності. Наявність та рух основних засобів характеризуються в натуральному та грошовому відношенні. Такі дані дозволяють проводити аналіз основних засобів в узагальнюючому вигляді та в розрізі окремих їх видів. Саме тому, на початковому етапі аналізу вивчається структура та динаміка необоротних активів бюджетної установи [1].

У структурі необоротних активів левину частку займають основні засоби. Основні засоби - це матеріальні активи, які використовуються установою багаторазово і безперервно в процесі виконання основних функцій, надання послуг, строк корисного використання яких більше одного року і вартість яких без податку на додану вартість та інших платежів перевищує 1000 гривень за одиницю. [2].

Основні засоби відіграють значну роль у процесі праці. Протягом тривалого періоду вони надходять на підприємство і передаються в експлуатацію; зношуються в результаті експлуатації; піддаються ремонту, за допомогою якого відновлюються їх фізичні якості; переміщуються всередині підприємства; вибувають з підприємства внаслідок недоцільності подальшого застосування [3].

Ефективність використання основних засобів як одного із основних видів ресурсів бюджетної установи базується на загальній методиці оцінки використання ресурсів, що передбачає обчислення і аналіз показників віддачі на одиницю ресурсів та місткості у одиниці наданих послуг.

Фондовіддача – величина виконаної роботи або наданих послуг у розрахунку на 1 гривню. Фондомісткість – показує витрати (нарахований знос) або запаси ресурсів (наявний обсяг на звітну дату) у розрахунку на 1 гривню виконаної роботи чи наданих послуг.

Зростання фондівіддачі – головний чинник економії коштів на розвиток основних засобів. Зіставлення темпів зміни цього показника за різними групами основних засобів дає можливість визначити напрями удосконалення їх структури [4].

Отже, ефективність діяльності будь-якого підприємства залежить від певних чинників. Останніми роками збільшилось значення речових факторів виробництва основних фондів. Основними проблемами є їхнє збереження, переоснащення для подальшої роботи на підприємстві. Збільшення обсягу виконаної роботи чи наданих послуг відбувається завдяки ефективному використанню основних фондів. Таким чином, проблема ефективності стає на перший план у процесі вивчення і дослідження роботи підприємств [3].

Список літератури: 1. Бенко, Сисюк Аналіз ефективності використання основних засобів у медичних установах [Електронний ресурс] – Режим доступу: econa.at.ua/Vypusk_8/p1/benko.pdf. 2. Бухоблік та аудит / Бухгалтерський облік у бюджетних установах - Михайлов М.Г. – Основні засоби [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.westudents.com.ua/glavy/6279-osnovn-zasobi.html> 3. Гереженко І.М., Томчук О.Ф. Вінницький національний аграрний університет, Україна «Аналітична оцінка ефективності використання основних засобів [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2011/Economics/6_86089.doc.htm. 4. Тарасюк Ю. В. Особливості аналізу використання основних засобів [Електронний ресурс] / Ю. В. Тарасюк // Режим доступу : <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/studconf/421.pdf>.

СІКСТІНА Н.Г., асистент НТУ «ХПІ»

ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

При діяльності вітчизняних підприємств за умов конкурентного середовища адаптація до швидких змін вимагає прийняття ефективних оперативних та перспективних управлінських рішень. Оскільки в процесі функціонування підприємства має місце відставання величин реально отриманих показників від бажаних, існує не тільки необхідність реагування на зміни зовнішнього середовища підприємства, а також їхнього передбачення.

Для передбачення можливих змін в діяльності підприємства розробляється їхній прогноз. Прогноз — це імовірне, аргументоване (тобто на підставі системи фактів і доказів) судження про стан об'єктів (процесів) в майбутньому або альтернативних шляхів і строків досягнення певних результатів. Забезпечення ефективного управління машинобудівним підприємством вимагає вміння передбачати його майбутній стан з урахуванням змін у середовищі, в якому підприємство функціонує, що сприяє завчасному попередженню прийняття не виважених управлінських рішень.

Так як кінцевим результатом діяльності підприємства можна вважати показник його економічної ефективності, виникає необхідність в прогнозуванні величини такого показника.

Отже, в умовах мінливого конкурентного середовища актуальним є оцінка економічної ефективності діяльності машинобудівного підприємства на основі розробки стратегії її прогнозування.

Для розробки прогнозів використовують метод екстраполяції тенденції по одному часовому ряду. Для апробації застосування методу прогнозування була використана інформація про ефективність використання ресурсів машинобудівного підприємства Харківської області за 2004-2013 рр. (табл. 1).

Коефіцієнт економічної ефективності розраховується як середньо геометрична величина середнього темпу зростання чотирьох складових: коефіцієнтів, що характеризують виробничу, комерційну діяльність; конкурентоспроможність продукції підприємства та ризик впливу мінливого конкурентного середовища.

Таблиця 1 – Розрахунковий коефіцієнт економічної ефективності діяльності підприємства Харківської області у 2004-2013 рр.

| Рік | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|--|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Розрахунковий коефіцієнт економічної ефективності (Ke) | 1 | 1,043 | 1,161 | 1,018 | 1,034 | 1,136 | 0,977 | 1,006 | 1,152 | 0,807 |

Нижче наведені формули екстраполяції тенденції показника на основі застосування аналітичних даних динамічного ряду.

$$\hat{y}_{n+1} = y_n + \overline{\Delta y} \times T, \quad (1)$$

$$\hat{y}_{n+T} = y_n \times \overline{k}_p^T \quad (2)$$

На основі залежностей (1-2) побудовано прогноз для величини коефіцієнта економічної ефективності діяльності підприємства. Використовуючи дані десяти років (базисний рік та наступні дев'ять років), розраховано середній абсолютний приріст $\overline{\Delta y}$:

$$\overline{\Delta y} = \frac{y_k - y_0}{k-1} = \frac{0,807 - 1,043}{10-1} = \frac{-0,236}{9} = -0,0262$$

та середньорічний коефіцієнт

$$\text{зростання } \overline{k}_p: (\overline{k}_p = \sqrt[k-1]{\frac{y_k}{y_1}} = \sqrt[10-1]{\frac{0,807}{1,043}} = \sqrt[9]{0,77} = 0,97)$$

Для оцінки надійності застосованого методу, використовується метод «прогноз екс-пост». Його сутність полягає в наступному: початкові дані поділяються на два періоди. За даними першого періоду, умовно прийнятого за «передісторію», будується рівняння (модель), на базі якої складається прогноз, результати якого потім порівнюються з фактичними даними. Такий підхід застосовується і для інших кількісних методів прогнозування.

На основі залежності (1) складено прогноз щодо значення коефіцієнту економічної ефективності діяльності підприємства на період $\frac{(k+1)}{n}$ (табл. 2).

Таблиця 2 – Оцінка якості прогнозу коефіцієнту економічної ефективності діяльності підприємства, складеного на основі середнього абсолютного приросту

| Рік | Розрахунковий коефіцієнт економічної ефективності (K_e) | Прогнозне значення K_e , що розраховане за допомогою середнього абсолютного приросту | Абсолютне відхилення | Відносне відхилення |
|------------------|---|--|----------------------|---------------------|
| 2004 | 1 | $y_{k+1} = 0,807 + (-0,0262) \times 1 = 0,7808$ | -0,2192 | -0,2192 |
| 2005 | 1,043 | $y_{k+2} = 0,807 + (-0,0262) \times 2 = 0,7546$ | -0,2884 | -0,2765 |
| 2006 | 1,161 | $y_{k+3} = 0,807 + (-0,0262) \times 3 = 0,7284$ | -0,4326 | -0,3726 |
| 2007 | 1,018 | $y_{k+4} = 0,807 + (-0,0262) \times 4 = 0,7022$ | -0,3158 | -0,3102 |
| 2008 | 1,034 | $y_{k+5} = 0,807 + (-0,0262) \times 5 = 0,676$ | -0,358 | -0,3462 |
| 2009 | 1,136 | $y_{k+6} = 0,807 + (-0,0262) \times 6 = 0,6498$ | -0,4862 | -0,428 |
| 2010 | 0,977 | $y_{k+7} = 0,807 + (-0,0262) \times 7 = 0,6236$ | -0,3534 | -0,3617 |
| 2011 | 1,006 | $y_{k+8} = 0,807 + (-0,0262) \times 8 = 0,5974$ | -0,4086 | -0,4062 |
| 2012 | 1,152 | $y_{k+9} = 0,807 + (-0,0262) \times 9 = 0,5712$ | -0,5808 | -0,5042 |
| 2013 | 0,807 | $y_{k+10} = 0,807 + (-0,0262) \times 10 = 0,545$ | -0,262 | -0,3247 |
| Середнє значення | 1,0334 | 0,6629 | -0,3705 | -0,3549 |

Складено прогноз щодо значення коефіцієнту економічної ефективності діяльності підприємства (Ke) на основі формули (2) табл.2; 3 та порівняно з фактичними даними.

Порівнюючи результати прогнозів, наведених у таблицях 2 та 3, можна зробити висновок про те, що використання середньорічного коефіцієнта зростання забезпечує більш високу точність прогнозу, про що свідчать відхилення за всі роки і в цілому.

Таблиця 3 – Оцінка якості прогнозу, складеного на основі середньорічного коефіцієнта зростання

| Рік | Розрахунковий коефіцієнт економічної ефективності (Ke) | Прогнозне значення Ke , що розраховане за допомогою середньорічного коефіцієнту зростання | Абсолютне відхилення | Відносне відхилення |
|------------------|--|---|----------------------|---------------------|
| 2004 | 1 | $y_{k+1} = 0,807 \times (0,97)^1 = 0,78$ | -0,22 | -0,22 |
| 2005 | 1,043 | $y_{k+2} = 0,807 \times (0,97)^2 = 0,7593$ | -0,2837 | - 0,27200384 |
| 2006 | 1,161 | $y_{k+3} = 0,807 \times (0,97)^3 = 0,7365$ | -0,4245 | - 0,36563307 |
| 2007 | 1,018 | $y_{k+4} = 0,807 \times (0,97)^4 = 0,7144$ | -0,3036 | - 0,29823183 |
| 2008 | 1,034 | $y_{k+5} = 0,807 \times (0,97)^5 = 0,6929$ | -0,3251 | - 0,31441006 |
| 2009 | 1,136 | $y_{k+6} = 0,807 \times (0,97)^6 = 0,6698$ | -0,4662 | - 0,41038732 |
| 2010 | 0,977 | $y_{k+7} = 0,807 \times (0,97)^7 = 0,652$ | -0,325 | - 0,33265097 |
| 2011 | 1,006 | $y_{k+8} = 0,807 \times (0,97)^8 = 0,6324$ | -0,3736 | - 0,37137177 |
| 2012 | 1,152 | $y_{k+9} = 0,807 \times (0,97)^9 = 0,6112$ | -0,5408 | - 0,46944444 |
| 2013 | 0,807 | $y_{k+10} = 0,807 \times (0,97)^{10} = 0,5929$ | -0,2141 | - 0,26530359 |
| Середнє значення | 1,0334 | 0,68414 | -0,34766 | - 0,33194369 |

Для складення прогнозу за межі наявних даних (на перспективу), розраховано середньорічний коефіцієнт зростання

на основі другого періоду: $\bar{k}_p = \sqrt[5]{\frac{0,807}{1,034}} = 0,93$. Отже, прогноз щодо значення коефіцієнту економічної ефективності діяльності підприємства на 2014-2018 роки у середньому складає 0,65 (відповідно 0,75; 0,7; 0,65; 0,60; 0,56).

Прогноз на 2014-2018 рр. складено з урахуванням зберігання тенденції, що склалася. Отже, на цей період прогнозується зниження значення коефіцієнта економічної ефективності у середньому на 35%.

Список літератури: 1. Грабовецький Б. Є. Економічне прогнозування і планування [Текст] : [Навч. посіб. для вищ. навч. закл.] / Б.Є.Грабовецький ; Вінниц. держ. техн. ун-т. – К. : Центр навч. л-ри, 2003. – 187 с. 2. Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка [Текст] : учеб. пособие / Л.Е.Басовский. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 259 с. 3. Кононенко И. В. Компьютеризация управления развитием производственно-экономических систем [Текст] : сборник научных трудов / И.В.Кононенко ; Нац. техн. ун-т "Харьк. политехн. ин-т" . – Х. : НТУ "ХПИ", 2006. – 239 с.

ТОРОЙ ИЛКА, доктор екон.наук, університет м.Куопіо (Фінляндія)

ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В.А., канд.екон.нак, доцент НТУ «ХПІ», Харків
МАЙСТРО Д.В., студентка НТУ «ХПІ», Харків

ДІАГНОСТИКА ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА

Дані фінансової звітності служать основними джерелами інформації для аналізу фінансового стану підприємства. Адже для того, щоб ухвалити рішення необхідно проаналізувати забезпеченість фінансовими ресурсами доцільність і ефективність їх розміщення і використання, платоспроможність підприємства, його фінансові взаємовідносини з партнерами. Оцінка цих показників, потрібна для ефективного управління фірмою. З їх допомогою керівники здійснюють планування, контроль, покращують і удосконалюють напрям своєї діяльності. Основною задачею роботи є вивчення складання, контролю і аналізу фінансової звітності ТОВ „Вланік”, розгляд внутрішніх і зовнішніх відносин господарського суб'єкта, виявлення його фінансового положення, платоспроможності і прибутковості. Метою даної роботи є проведення комплексу заходів щодо аналізу фінансового стану підприємства та прогнозування банкрутства. Для реалізації поставленої мети в бакалаврській роботі поставлені і зважаються наступні взаємозалежні задачі:

- 1) розглянути структуру оборотних коштів підприємства;
- 2) проаналізувати склад капіталу підприємства;
- 3) провести аналіз ліквідності і платоспроможності підприємства;

4) здійснити діагностику фінансового стану підприємства, включаючи проведення аналізу й оцінки майнового положення, ліквідності, платоспроможності і фінансової стійкості підприємства.

Серед усіх методів діагностики ймовірності найбільш адаптованими до функціонування підприємств в значення мають: двофакторна модель Альтмана, п'ятифакторна модель Альтмана, модель Ліса, модель Спрінгейта, модель Бівера, двофакторна модель, скоригована для вітчизняних підприємств

Проведений аналіз дав змогу зробити висновок, що розглянуті методики прогнозування банкрутства зарубіжних авторів мають ряд суттєвих обмежень для їх використання на українських підприємствах:

- більшість зарубіжних методик діагностики ймовірності банкрутства побудовані з використанням вагових коефіцієнтів показників, що розраховані на основі американських аналітичних даних минулих років;

- дані моделі не адаптовані до вітчизняної економіки і не враховують специфіку діяльності українських підприємств, а саме: особливості в системі бухгалтерського обліку і податковому законодавстві, вплив інфляції на формування показників діяльності підприємства, галузеву приналежність підприємства та ін.;

- відсутність статистичних даних по підприємствам-банкрутам, що не дозволяє скоригувати методику розрахунку питомої ваги коефіцієнтів з урахуванням економічних умов;

- проаналізовані методики не враховують інших важливих показників діяльності підприємства (методики побудовані на використанні балансових показників та показників звіту про фінансові результати);

- моделі не дають відповіді на питання, які з факторів вплинули на зміну рівня фінансової стійкості;

- за результатами використання моделей неможливо отримати інформацію можливого подальшого розвитку підприємства;

- граничні значення показників, що запропоновані зарубіжними вченими часто є недосяжними для українських підприємств.

Разом з тим вказані методики дають можливість визначити наближення банкрутства підприємства (стадії кризи) та не дозволяють спрогнозувати перехід підприємства від однієї стадії

життєвого циклу до іншої.

Погіршення фінансового стану підприємства пов'язано і з накопиченням простроченої дебіторської заборгованості. Прискорити платежі можна шляхом вдосконалення розрахункових документів, попередньої оплати, вживання вексельної форми розрахунків і т.д. По наявних сумах простроченої заборгованості підприємству слід активізувати претензійну роботу.

ШИНКАРЕНКО Р.В., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії та регіональної економіки Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка

ОЦІНКА РОБОЧОГО КАПІТАЛУ ПУБЛІЧНИХ АГРОХОЛДИНГІВ

Успішна діяльність підприємств багато в чому залежить від ефективності управління робочим капіталом, основними показниками якого є тривалість операційного та фінансового циклу, а також обсяг чистого робочого капіталу. У якості бази дослідження було обрано 11 публічних агрохолдингів, акції яких обертаються на світових фондових біржах. Вибір бази дослідження пояснюється по-перше міцними, а деколи і лідируючими позиціями обраних підприємств на внутрішніх ринках збуту, активними експортними операціями, по-друге, довірою що фінансової звітності компаній, адже щорічні звіти перевіряються провідними аудиторськими компаніями.

Метою дослідження є аналіз динаміки показників робочого капіталу вітчизняних публічних агрохолдингів та виявлення тенденцій їх зміни.

Методика дослідження. Інформаційною базою дослідження слугувати щорічні звіти компаній за календарні 2012-2014 рр., за виключенням компанії Кернел, у якої досліджувались дані за 2012-2014 маркетингові рр.

Аналіз щорічних звітів засвідчив, що протягом аналізованого періоду всі компанії, окрім Мілкіленд у 2014 р., мали позитивне значення чистого робочого капіталу, що підтверджується показниками загальної та швидкої ліквідності.

Дані загалом свідчать про достатню ліквідність компаній, проте негативною є тенденція на її зниження. Так, якщо у 2012 р. показник загальної ліквідності в середньому становив 3.65, то у

2014 р. – 2.3. Аналогічно знизилась показники максимальної (з 8,02 до 4.63 відповідно) та мінімальної ліквідності (з 1.65 до 0,96 відповідно). Зниження даного показника зумовлено скороченням поточних активів усіх компаній у середньому на 30% у 2014 р., здебільшого виробничих запасів та біологічних активів та у меншій мірі дебіторської заборгованості. На відміну від скорочення поточних активів, яке спостерігалось у всіх досліджуваних компаніях, обсяги поточних зобов'язань змінювались по-різному. Так, 6 компаній показали ріст цього показника, серед яких найбільшим він був у Avangard Co (186%) за рахунок випуску короткострокових облігацій. 5 компаній скоротили свої поточні зобов'язання у середньому на 28%.

Аналіз даних показав, що тривалість операційного циклу майже не змінилася протягом аналізованого періоду: середнє значення у 2012 р. складало 243,4 дні, а у 2014 р. 235,1 днів. Проте ця тенденція неоднорідна у розрізі компаній. Так, погіршили показники у 2014 р. порівняно з 2013 р. такі компанії як Kernel, AvangardCo, Ukrproduct, Agroton, МНР. Чинники, що зумовили такі зміни будуть розглянути нижче при аналізі складових операційного циклу. Слід також зазначити, що Agrogenation є єдиною компанією, що послідовно протягом аналізованого періоду зменшує тривалість операційного циклу.

Дані свідчать, що найменші показники тривалості операційного циклу мають підприємства, які виробляють готові продукти харчування та напівфабрикати - Milkiland та Ukrproductgrup як виробники молочної продукції, Kernel, найбільші доходи якого забезпечує продаж соняшникової олії та МНР – виробник курятини та напівфабрикатів. Компанії, що мають більше агропромислове спрямування відзначаються довшими операційними циклами.

Тенденції зміни фінансового циклу дещо відрізняються від напрямів зміни тривалості операційного циклу. Так, середнє значення аналізованого показника протягом аналізованого періоду знизилось, хоча це скоріше пояснюється різноспрямованістю зміни тривалості фінансового циклу у розрізі підприємств, ніж спільною тенденцією для всієї вибірки. Так, компанії Agrogenation, Milkiland, ІМС, Agroton послідовно зменшували тривалість фінансового циклу, решта – збільшили порівняно з 2012 р.

Аналогічно до показника операційного циклу, найменшу

тривалість мають компанії, продукція яких відзначається глибшим рівнем переробки та швидше потрапляє до кінцевого споживача.

Для кращого розуміння причин формування показників операційного та фінансового циклу проаналізуємо їх складові – тривалість зберігання запасів, тривалість погашення дебіторської заборгованості, тривалість погашення кредиторської заборгованості.

Як зазначалося вище, у 2014 р. відбулося значне зменшення виробничих запасів досліджуваних підприємств. Проте середній період оборотності запасів знизився незначно, що пояснюється скороченням собівартості виробництва на 12% по вибірці досліджуваних підприємств, що в свою чергу пов'язане зі скороченням виручки від продажу на 8%. Традиційно, найменшу тривалість зберігання запасів мають компанії, що виготовляють продукцію з глибоким ступенем переробки.

Хоча в загальному по вибірці тривалість погашення дебіторської заборгованості зросла на 5,6 днів порівняно з 2012-2013 рр., у розрізі підприємств видно, що значно наростили аналізований показник у 2014 р. порівняно з 2013р. Milkiland, AvangardCo, Ukrproduct, що пояснюється нарощенням обсягів дебіторської заборгованості для компаній Milkiland та AvangardCo на 2,2% та 16% відповідно з одночасним скороченням виручки від реалізації продукції на 15% та 36% відповідно. Хоча компанія Ukrproduct скоротила обсяги дебіторської заборгованості на 10%, проте вони не компенсували падіння виручки на 39%.

У 2014 р. значно зріс середній період погашення кредиторської заборгованості, що свідчить про зростання залежності від кредитних коштів при здійсненні операційної діяльності. Збільшили аналізований показник Agrogeneration, Milkiland, Ovostar, Ukrproduct, ІМС та Agroton. Здебільшого збільшення показника було зумовлене нарощенням кредиторської заборгованості на фоні зменшення total supplier purchases.

Список літератури: 1. <http://www.agroliga.com.ua/en/investorrelations/reports.html>; 2. <http://www.agrogeneration.com/reports/2015>; 3. http://www.milkiland.nl/en/Investor_relations/Reporting_Obligations/Financial_Calendar/2015; 4. <http://www.kernel.ua/en/financial/reports/>; 5. http://www.astartakiev.com/en/for_investors/financial-results.htm; 6. http://www.ovostar.ua/en/ipo/regulatory_filings/current_reports/; 7. <http://avangard.co.ua/eng/for-investors/annual-reports/>; 8. <http://www.ukrproduct.com/en/140/156.html>; 9. <http://www.imcagro.com.ua/en/investor-relations/financial-reports>; 10. <http://www.mhp.com.ua/en/investor-relations/financial-reports/annual-reports>; 11. <http://www.agroton.com.ua/en/key.htm>

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ НАЦІОНАЛЬНОЇ ГОСПОДАРСЬКОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ СУЧАСНОСТІ

Глибокі кризові явища, що охопили як національні господарські системи так і світову економіку, призвели до загострення суперечностей як в окремих країнах, так і в регіональних та світових масштабах. Запропоновані міжнародними економічними організаціями заходи боротьби не призвели до очікуваних результатів. Посилилась критика домінуючих економічних теорій, перш за все, неокласичної економічної теорії, що впродовж багатьох років відігравали роль теоретичного фундаменту в поясненні та організації національних та глобалізованих економічних процесів. Все гостріше постає питання про оновлення інструментарію теоретичного осмислення реалій національної та глобальної економіки, формування нових підходів в їх розумінні, поєднанні економічної теорії з практикою господарювання [1, с. 5]. Одним із напрямків наукових пошуків, на нашу думку, є дослідження еволюції господарських систем суспільств Європейської цивілізації, набуття ними якісно нових ознак, перш за все, грошово-кредитної стадії свого розвитку. Такий стан національних економік стає вразливим до будь-яких змін в світовій фінансовій системі, що накопичила великі протиріччя. В сучасній літературі майже відсутня інформація щодо радикальних змін в господарських системах, що відбулися починаючи з 30-х років минулого століття. Сформовані в їх надрах нові форми господарювання надали господарським системам нової якості. Етапи таких змін дозволяють встановити особливості сучасного стану господарств. Сучасні дослідження проблеми спираються на емпіричну реальність, узагальнюють окремі процеси та категоріальну ієрархію, яка відображає вихідне поняття системи та разом з тим формує можливу теоретичну схему дослідження даної категорії. В них розвиток господарської системи розглядається із застосуванням системного підходу, синергетики, як процес планомірних змін, внаслідок чого виникає якісно новий стан економічної системи. Однак, незважаючи на очевидні здобутки економічної науки в дослідженні окреслених наукових проблем, присвячених структурному розвитку

національної економіки багато питань і на цей час залишаються невирішеними навіть у теоретико-методологічному аспекті. Відтак, постає необхідність концептуального усвідомлення та системного дослідження еволюції національної господарської системи та формування нової доктрини господарського розвитку в конкретно-історичних умовах сучасної трансформації національної економіки крізь призму економічних теорій та наукових шкіл, що зумовлює завдання нашого дослідження.

Сучасні соціально-економічні явища та процеси, зумовлені реаліями трансформаційних перетворень суспільства, загострюють потребу в фундаментальних дослідженнях сутності, структури та типологізації господарських систем. Господарська система розглядається як ціле з такими складовими як територіальний і демографічний компонент, особливості соціально-економічних відносин, галузі матеріального виробництва, сфери фінансів, грошового обігу та кредиту, внутрішній та зовнішній ринки, підсистема державного регулювання економіки. Господарська система аналізується на основі системності як цілісне утворення, визначальними характеристиками якого є рівень техніки та технології у процесі виробництва суспільних благ і функції людей; наявні у суспільстві форми власності на засоби виробництва; суспільна зрілість людей та форми їх суспільної залежності, свідома організація господарської діяльності людей, зокрема зміна ролі держави у господарській системі [8, с. 85]. Спільним у дослідженні економічних систем є аналіз системоутворюючих зв'язків її складових.

Аналізуючи наукові здобутки економічної теорії [2, с. 7; 4, с. 172; 5, с. 794], слід відмітити, у наукових дослідженнях щодо використання для аналізу господарських систем, наступні ознаки системного підходу: 1) дослідження об'єкта утворення (системи) як цілісного відносно зовнішнього середовища, що складається з елементів, які не підлягають подальшій диференціації, та зв'язків, які породжують нові емерджентні властивості цілісності; 2) робиться акцент на з'ясуванні сутності відносин та зв'язків у господарській системі, виокремлення тих з них, які є системоутворюючими, такими, що забезпечують відносно відособлене функціонування системи; 3) застосування характеристики елементів системи залежно від специфіки цілого з урахуванням того, що сутнісні властивості господарської системи

визначаються не тільки властивостями елементів, а й властивостями її структури та системо утворюючих зв'язків (виділяють домінування цілого над частинами); 4) підкреслення того, що будь-якій з підсистем властиві свої особливості формування та темп її розвитку, які не збігаються з загальною характеристикою господарської системи; 5) з'ясування принципів ієрархії елементів господарської системи, способів взаємовпливу та функціональної координації її підсистем. Згідно з зазначеним підходом господарська система є способом існування об'єктивної реальності, з множиною підсистем та елементів, взаємодія між якими та зовнішнім середовищем зумовлює її якісну або сутнісну інтегративну цілісність. Економічна система має значний вплив на все суспільство. На думку М. Мендози цей вплив настільки істотний, що навіть визначає структуру і значущість інших його підсистем [12, с. 48]. Результати трансформації власне економічної системи всебічно позначаються на суспільній трансформації і подальшому функціонуванні суспільства.

Теоретико-методологічний аналіз сучасних господарських систем передбачає розмежування понять «риннок» та «ринкова економічна система». Так М. Шніцер виділяє такі типи сучасних капіталістичних економічних систем, як відносно вільна ринкова система США, соціально-ринковий капіталізм Європи та державно-керований капіталізм Японії та інших країн Східної Азії [10, с. 124]. За Б. Емейблом можна виділити п'ять типів сучасних капіталістичних економічних систем: англосаксонський тип економічної системи, азіатський капіталізм, континентальна європейська економічна система, соціал-демократичні економіки, середземноморський тип економічної системи [11, с. 54]. П. Холл та Д. Соскайс досліджують три типи капіталістичних економічних систем – це ліберальна ринкова економіка, узгоджена ринкова економіка та «проміжний» тип капіталізму [13, с. 217]. Дослідження специфіки сучасного розвитку господарства України (національної економіки) свідчить, що економічні трансформації, головним змістом яких став перехід до господарювання на засадах приватної власності та конкуренції, через незавершеність головних реформ і їх спрямування на користь обмеженого сегмента соціальної структури суспільства, призводять до відставання від передових країн світу [6, с. 48]. Виходячи з визначних глобалізацією потреб щодо управління розвитком господарської системи країни, нагальним є питання визначення

траєкторії розвитку національної економіки. Необхідним є, на думку автора, подальше дослідження елементів цивілізаційного розвитку з розмежуванням процесів в економічних системах, що дасть можливість створити адекватну сучасну парадигму дослідження з урахуванням протиріч серед країн світу в єдиному глобалізованому просторі.

Список літератури: 1. Гавриленко І. М. Соціальний розвиток: монографія / І.М. Гавриленко, М.П. Недюха, Л.М.Усаченко. – Херсон: Грінь Д.С., 2014. – 478 с. - ISBN 978-617-7123-65-0. 2. Гальчинський А. Політична нооекономіка: початок оновленої парадигми економічних знань / А. Гальчинський. – К.: Либідь, 2013. – 472 с. 3. Качала Т. М. Економічні форми і методи регулювання соціального розвитку господарських систем: методологія і практика / Т. М. Качала, В. І. Дармограй // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : [збірник наукових праць] / відповідальний редактор О. Є. Кузьмін. - Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. - № 720. - С. 162-167. 4. Кирилюк Є. М. Методологія дослідження процесів трансформації економічних систем у сучасних теоріях / Є. М. Кирилюк, А. М. Процаликіна // Механізм регулювання економіки. – 2011. - № 4. – С. 172-179. 5. Клейнер Г. Б. Новая теория экономических систем и ее приложения / Г. Б. Клейнер // Вестник Рос. акад. наук. – 2011. – Т. 81. - № 9. – С. 794-811. 6. Мадяр Р.О. Прогнози та сучасні трансформації світової економіки в умовах глобальної нестабільності / Р.О. Мадяр // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. - № 2. – С. 48-51. 7. Одягайло Б. М. Генеза та глобалізаційна адаптивність економічної системи (інституціональний підхід). – Львів: Магнолія плюс, 2006. – 375 с. – ISBN 966-8340-73-6. 8. Степаненко С. В. Держава в організації господарської системи / С. В. Степаненко, О. М. Волкова // Научные труды ДонНТУ. Серия экономическая. – 2013. - № 2 (44). – С. 85-99. 9. Філіпенко А. С. Модель народної економіки для України: основні риси / А. С. Філіпенко // Економічний часопис – XXI. – 2010. - № 3/4. – С. 3-6. 10. Шніцер М. Порівняння економічних систем. – К.: Основи, 1997. – 519 с. 11. Amable B. The Diversity of modern capitalism. – Oxford: Oxford University Press, 2006. - 317 p. 12. Medoza M. G. Systems of Society. In Introduction to Social Science / M. G. Medoza, V. Napoli. – Lexington, Massachusetts, Toronto: Health, 1990. – 317 p. 13. Varieties of Capitalism: the Institutional Foundations of Comparative Advantage [ed by P. Hall and D. Soskice]. – N.Y.Oxford: Oxford University Press, 2001. – 540 p.

СИРОМЯТНИКОВА О.В., ст. викладач кафедри економічного аналізу та обліку НТУ «ХПІ»

ТЕОРЕТИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ЗАСТОСУВАННЯ АНТИКРИЗОВИХ СТРАТЕГІЙ В СВІТІ VUCA

В сучасних умовах господарювання виникає нагальна необхідність реформування системи управління підприємством, враховуючи зміни економічних і політичних умов функціонування. При цьому важливо усвідомлювати, що потрібні системні зміни, ефективні як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі, адже застосування інструментів антикризового управління в момент настання кризи дозволяє лише вирішувати поточні проблеми, але обмежує можливості стратегічного планування та стабільного розвитку підприємства. Раніше існували періоди для стратегічного планування, але,

зважаючи на скорочення терміну планування і наростаючу невизначеність, це повинен бути безперервний процес.

Останні події на Україні визначаються не лише як економічна і політична криза, все частіше у світовій практиці сучасні умови характеризуються як світ VUCA. Термін VUCA в Україні ще не є загальновизнаним, але він виникає досить часто і поступово входить в оборот серед упавлінського персоналу і стратегічних консультантів, які не завжди можуть дати пояснення тому, чому більше не виходить планувати, прогнозувати і підтримувати колишню стабільність в корпоративному світі.

Концепція VUCA, яка наприкінці 90-х активно опрацьовувалася військовими США для того, щоб пояснити нові умови ведення війн в непередбаченому сучасному світі «без правил», сьогодні досить точно відображає особливості сучасних умов і реальність, в якій доводиться працювати суб'єктам господарювання [1].

Термін VUCA – це акронім англійських слів volatility (мінливість), uncertainty (невизначеність), complexity (складність) і ambiguity (неоднозначність), який доволі точно описує ключові характеристики сучасного світу, в якому все може мінятися дуже швидко і непередбачувано, і фаза зростання швидко змінюється фазою кризи («чорні лебеді» виникають несподівано і не завжди можливо передбачити позитивні і негативні наслідки тих чи інших явищ). «Чорний лебідь» (за визначенням автора теорії Нассіма Ніколаса Талеба) – це малоймовірні події, які у вкрай рідких випадках свого виникнення мають дуже потужний вплив на суспільство чи бізнес. Основна ідея Талеба полягає в тому, що варто не намагатися передбачати «чорних лебедів», а будувати стійкість до негативних подій і мати можливість використовувати позитивні [2].

Таким чином, запорукою ефективного функціонування господарюючих суб'єктів стає виявлення вразливих ділянок та здатність швидко і ефективно змінюватися, тобто все більш актуальними стають інновації. При цьому, важливою є не тільки швидкість реакції, бо використання адаптації може виявитися недостатнім, необхідно в будь-якій кризовій ситуації мати вектор руху. Це викликано тим, що, по-перше, динаміка змін найчастіше є більш стрімкою, ніж здатність суб'єкта господарювання до них адаптуватися; по-друге, необхідність швидко реагувати на зміни лишають можливість використовувати свої найсильніші сторони.

Як наслідок, зростаюча невизначеність і двозначність розвитку подій можуть нівелювати будь-яку швидкість пристосування [3].

У світі VUCA існує проблема запізнювання адаптивної реакції суб'єкта господарювання на зміни зовнішнього середовища., яке в стабільній економічній ситуації нівелювалося його достатньою інертністю і тому не викликало особливих проблем при правильній організації суб'єкта в рамках формальної ієрархії.

Адаптивна реакція являє собою пристосування (скоректовану гармонійну відповідність) до змін умов зовнішнього середовища, що спричинили зміну внутрішнього гомеостазу (зміну співвідношення частин і зв'язків внутрішнього середовища), і найчастіше є єдиною можливою стратегією поведінки суб'єкта господарювання в кризових умовах господарювання. Це зумовлено тим, що підприємство системно входить в зовнішнє середовище, будучи її частиною, таким чином, не може переважати над зовнішнім середовищем.

Слід зауважити, що в умовах світу VUCA мають місце трансформаційні процеси, які набувають радикальний характер і зачіпають як макроекономічний (на рівні змін зовнішніх умов господарювання), так і мікроекономічний рівень (на рівні підприємства).

З початком здійснення трансформацій на рівні макроекономіки більшість суб'єктів господарювання опиняються в кризовій ситуації, для виходу з якої потрібно ініціювати трансформації на рівні підприємства, які відбуваються дуже швидко.

Таким чином, сучасний світ став світом постійних криз, де кризи зростання змінюються кризами падіння. Більшість підприємств не встигають за цими змінами, стикаючись з кризами всіх видів практично відразу в руйнівній фазі. Все це потребує впровадження ефективних антикризових стратегій, тому що волатильний, невизначений, складний і суперечливий світ VUCA відкриває нову фазу у розвитку суб'єктів господарювання і потребує їх перетворення на адаптивні структури, які гнучко реагують на мінливий світ, а в умовах української дійсності питання про те, як забезпечити успіх реалізації стратегії у світі VUCA стає ще більш актуальним, зважаючи на те, що навіть в умовах стабільної економіки, згідно з даними дослідження Ernst&Young, 66% корпоративних стратегій не реалізуються ніколи, а в умовах світу VUCA ці цифри можуть бути ще вищими

[4].

Список літератури: 1. *Nathan Bennett* What a Difference a Word Makes: Understanding Threats to Performance in a VUCA World / *Nathan Bennett, G. James Lemoine* // Leadership & managing people [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://hbr.org> 2. *Талеб Н.* Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости (The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable) / *Нассим Николас Талеб.* –М. : КоЛибри, Азбука-Аттикус, 2015. – 736 с. 3. *Червинский С.* Антикризисные инновации – оксюморон или руководство к действию / *С. Червинский* // "& СТРАТЕГИИ", 2015. – №1. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.management.com.ua> 4. Офіційний сайт компанії Development Dimensions International [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ddiworld.com>

ЮР'ЄВА І.А., к.е.н., доцент кафедри економічного аналізу та обліку, м. Харків, НТУ «ХПІ»

ОЛЕЙНИКОВА А., магістр, м. Харків, НТУ «ХПІ»

БОЙКО В., магістр, м. Харків, НТУ «ХПІ»

ДОСЛІДЖЕННЯ РІВНІВ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ЯК ЧИННИК СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Надамо визначення понять організаційна культура та соціальна відповідальність. Організаційна культура - набір найбільш важливих припущень, прийнятих членами організації, які відображають людські орієнтири їх поведінки та дії. Соціальна відповідальність - відносини між особистістю і соціальною групою, суспільством, які базуються на усвідомленому виконанні ними взаємних зобов'язань і своїх обов'язків, що випливають із нормативних актів, які регулюють соціальні відносини, а також із традицій.

Зміст організаційної культури як одного із чинників соціальної відповідальності полягає в усвідомленні себе та свого місця в організації, комунікаційній системі та мові спілкування, зовнішньому вигляді, звичках, усвідомленні часу, відношенні до нього, його використанню, взаємин між людьми, цінностях, трудовій етиці та мотивуванні. При цьому необхідно розрізняти рівні організаційної культури.

Поверхневий рівень включає: архітектуру, оформлення простору, використання простору, часів, мови. Підповерхневий - цей рівень включає цінності і вірування, які поділяють членами організації, які знаходять у традиціях, обрядах, свят організації. Глибинний рівень, як розуміння місії організації, усвідомлення її цілей, діяльності, значимості цих цілей для кожної людини, базові

принципи. Формування організаційної культури залежить від двох факторів: зовнішньої адаптації організації в суспільстві, внутрішньої інтеграції, тобто як працівники вирішують свої щоденні проблеми, пов'язані з роботою.

З точки зору соціальної відповідальності важлива реакція керівництва на критичні ситуації та організаційні кризи, тобто навіть у кризові моменти керівництво намагається зберегти людину в організації. Для заходів укріплення потенціалу виживання підприємством проводиться моделювання ролей, навчання і тренування. В організації встановлюються критерії визначення винагороди і статусів - система нагород, привілеїв, критерії прийняття на роботу просування і звільнення. Вивчаються мотиви, з яких організація має економічну безпеку. Впроваджуються організаційні символи і обряди - вірування і цінності, які лежать в основі культур організації. В системі соціальної відповідальності організаційна культура повинна мати сукупність функцій та повноважень, які необхідні для здійснення управлінського впливу, у тому числі і соціального. Система соціального управління повинна будуватися з врахуванням видів організаційних культур, таких, як "безвладна команда", де ключові працівники - успішні співробітники, "клубна культура" характеризується лояльністю, відданістю і спрацьованістю співробітників командної роботи, "академічна культура" - набір нових молодих співробітників, які виявляють цікавість до довготривалого співробітництва і згодні повільно просуватися по службовим сходам, "оборонна культура" характеризується відсутністю гарантій постійної роботи, можливості професійного росту, тому що компанії часто доводиться зазнати реструктуризації.

Також виділяють позитивну і негативну культуру. Позитивна культура організації сприяє ефективному росту продуктивності, стимулює результативність діяльності підприємства і його розвиток, є джерелом прийняття грамотних управлінських рішень. Негативна культура - джерело опору, хауса може перешкоджати ефективному прийнятті рішень, загальному функціонуванню підприємства і його розвитку і в цілому низькому рівню соціальної відповідальності.

Виділяють чотири типи організаційних культур на підставі двох вимірів: гнучкості, динамізму, стабільності, порядку, контролю. Існує нижчезазначена типологія організаційних

культур: "культура влади", у якій особливу роль відіграє лідер, його якості, здатності. Набір персоналу і його рух походить від відданості лідерові, "культура ролі" характеризується суворим розподілом ролей, успішно функціонує в стабільному суспільстві, "культура завдання" орієнтована на реалізацію конкретних проектів, де основна увага приділяється швидкому ефективному завершенню роботи; "культура особистості", в якій організація поєднує людей не для рішення завдань, а для того, щоб вони могли вирішувати власні проблеми (творчі союзи). Для всіх типологій притаманні єдність, інтеграція, внутрішня орієнтація, зовнішня орієнтація, суперництво, диференціація. Культура бюрократії (ієрархічна культура) фокусує увагу на внутрішньому аспекті існування в комбінації зі стабільністю, контролем. Ринкова культура фокусує увагу на зовнішньому аспекті в комбінації зі стабільністю і контролем. Головна мета - прибутковість.

Перевага того або іншого типу культури залежить від галузі, у якій діє організація та від рівня соціальної відповідальності. У чистому виді ці типи культур зустрічаються рідко, є якийсь домінуючий, що може змінюватися залежно від віку організації.

Список літератури: 1. Іваненко О. Визначення поняття, сутності та видів соціальної відповідальності: актуальні проблеми / О. Іваненко. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.dniprokniga.dp.ua/46-ivanenko-o.-viznachennja-ponjattja-sutnosti-ta.html>. 2. Церкасевиц Л. В. Сучасні тенденції соціальної політики в країнах Європейського союзу. – СПб., 2012. – С. 33. 3. Келли Д. The psychology of personal constructs . цитовано по книзі Хьелл Л., Зиглер Д. Теорії личности. Основные приложения, исследования и применения. СПб.: Питер, 2011 г. – 608с.

ШИПЛОВА М.В., старший викладач кафедри економічної теорії, Харківський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ІНСТИТУЦІЙНА ОСНОВА МІНІМІЗАЦІЇ ПРОЯВІВ РЕНТООРІЄНТОВАНОЇ ПОВЕДІНКИ

Останнім часом стає все більш зрозумілим, що соціально-економічні перетворення в Україні на сучасному етапі розвитку стикаються з неймовірними перепонами. Це пов'язано, серед іншого, з укоріненими за багато років та невідповідними реаліям сучасності неефективними інститутами та інституціями. Однією з найбільш неефективних інституцій, виходячи з даних дослідження

The Legatum Institute Prosperity Index в Україні протягом тривалого часу залишається держава [1]. Принаймні, за останні 5 років проведення відповідного дослідження рейтинг ефективності державного управління залишається на найнижчому рівні (121-120 місці серед 142 досліджуваних країн) з-поміж всіх інших складових Індексу Процвітання (Економіка, Освіта, Підприємництво та Можливості, Охорона Здоров'я, Безпека, Особиста свобода та Соціальний капітал).

Серед найактуальніших та найбільш гострих проблем державного управління на всіх рівнях, що суттєво знижує його ефективність, є корупція. За інформацією Міжнародної правозахисної організації Transparency International Україна знаходиться на 142 місці в загальносвітовому рейтингу корумпованості з 175 можливих [2], виступаючи однією з найбільш вражених цією суспільно-економічною хворобою країн не лише Європи, а й світу. А в опублікованій в 2014 році доповіді Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) зазначено, що 57 відсотків випадків корупції приходить на сектор державних закупівель. При цьому середня сума хабаря складає 10,9 відсотків від вартості обладнання та 34,5 відсотків від прибутку по ній (а це еквівалентно 13,8 мільйонів доларів) [2].

Все вище зазначене не лише підтверджує висновки міжнародних організацій, а й наголошує на масштабах існуючої проблеми, яка, безсумнівно, має глибоке інституційне коріння.

В даній роботі ми робимо акцент на інституційних, поведінкових основах двох взаємопов'язаних та взаємообумовлених проблем української економіки: неефективного державного управління та корупції, а також окреслюємо шляхи до їхнього виправлення.

Справа в тому, що держава як апарат є групою осіб, що мають представляти (але не завжди реально представляють) інтереси суспільства (і, навіть більшої її частини) при перерозподілі фінансових та інших ресурсів. Частіше за все, маючи певні повноваження та доступ до обмежених ресурсів, державні чиновники використовують власні посади як джерело отримання зиску. В економічній літературі подібна діяльність індивідів, націлена на отримання зиску (доходів тощо) шляхом маніпулювання законодавчими чи економічними умовами або через узурпацію прав на перерозподіл державних ресурсів отримала назву «рентоорієнтованої». В Україні найпоширенішою

практикою отримання такої «ренти» є так званий «відкат» - «частина коштів, що виділяються на виконання робіт за державним замовленням, яку виконавець замовлення в подяку за його отримання повертає замовнику в особі чиновника або керівника державного органу. Іншими словами, «це завуальований хабар особі, яка приймає рішення про витрачання коштів на підприємстві, який досить важко простежити юридично» [3].

Насправді, рентоорієнтована поведінка зустрічається і в приватному секторі, але з огляду на те, що в сфері державного управління це стосується маніпулювання коштами платників податків, для суспільства та економіки рентоорієнтована поведінка державних службовців має найбільш згубні наслідки як в короткостроковому, так і в довгостроковому контексті.

Виходячи з причин і особливостей рентоорієнтованої поведінки, варто згадати, що вона, в свою чергу, так чи інакше залежить від суб'єктів, що вступають у відносини, а саме, від їхнього сприйняття розділених норм та правил та відповідної поведінки в межах того чи іншого оточення. І тут треба згадати, що поведінка раціональної людини у суспільстві обумовлена не тільки співвідношенням економічного зиску та втрат, але й певним рівнем освіти та виховання, власними установками (внутрішній фактор впливу), розділеними в суспільстві цінностями (як зовнішнім фактором).

Для спільноти, де функціонує даний індивід, важливість прийняття людиною рішення на користь спільних інтересів безсумнівна, а для індивіда є важливим не зменшити результат реалізації власних інтересів.

Те чи інше співвідношення задоволення особистих власних інтересів та суспільно розділених обумовлене також іншими чинниками: коли власні інтереси задоволені на досить високому рівні (а це за нашою логікою можливо або через великі індивідуальні можливості, або через малу вартість їхньої реалізації), то індивід з набагато більшою вірогідністю буде реалізовуватися через суспільство та розділяти спільні інтереси без жодного примусу та загрози санкцій. Зважаючи на те, що індивідуальні можливості людини здебільшого залежать від її здібностей, рівня освіти, надбаного досвіду та інституційних умов формування та існування особистості, то мова йде про рівень інституційного людського капіталу. Вартість реалізації залежить також від зовнішнього економічного середовища. Тому й

вірогідність проявів рентоорієнтованої поведінки у розвинених суспільствах є нижчою.

Таким чином, наявність соціального капіталу обумовлює такий тип поведінки людини у відповідності з прийнятими нормами, що не призводить до втрат інших учасників соціально-економічних відносин. Навпаки, людина свідомо віддає частину ефекту від своєї діяльності іншій стороні, не зазіхаючи на неї, тобто відбувається передача прав власності на частку результатів своєї діяльності. У такому контексті рентоорієнтована поведінка чиновника може розглядатися як така, суб'єкт якої не є носієм соціального капіталу, або рівень соціального капіталу, що проявляється в його поведінці є нижчим, ніж в оточуючому соціальному середовищі. Для того, щоб збільшити рівень реалізації власних рентоорієнтованих інтересів, треба відволікти зусилля від реалізації суспільних інтересів, відмовитися від дій на їхню користь. По суті, рентоорієнтована поведінка є інституційною протилежністю поведінці, обумовленій наявністю соціального капіталу. Порівнюючи їхні прояви, можна зробити висновок, що за ключовими критеріями вони взаємовиключають один одного: так, орієнтиром для рентоорієнтованої поведінки є задоволення суто особистих індивідуальних інтересів, а для зумовленої соціальним капіталом – задоволення як індивідуальних, так і розділених з суспільством інтересів; характер задоволених інтересів для «рентоорієнтованого» службовця є матеріальним, для протилежного типу поведінки – як матеріальним, так і нематеріальним; і, головне, ефект для суспільства рентоорієнтованої поведінки є беззаперечно негативним (зниження ефективності функціонування економіки, поглиблення соціально-економічної диференціації), а поведінки, зумовленої соціальним капіталом – позитивний (підвищення ефективності економічної діяльності, зростання суспільного добробуту, зменшення рівня диференціації).

На нашу думку, в умовах тотальної невизначеності, наявності зовнішньої та внутрішньої загрози національній безпеці та економіці, настав час для цілеспрямованої політики щодо підвищення рівня соціального капіталу як інструменту подолання руйнівної рентоорієнтованої поведінки та корупції.

В свою чергу, можливою та найбільш ефективною стає реалізація даних заходів на основі наявного в усіх сферах людського потенціалу. Мається на увазі залучення до

реформування галузей економіки професійних спеціалістів-носіїв високого рівня соціального капіталу, поведінка яких буде виключати неефективні рішення на основі рентної орієнтації. Також одним з найважливіших шляхів формування високого рівня соціального капіталу у суспільстві є орієнтована на це освіта. Саме в межах освітньої системи формується професійний та громадянський світогляд, що визначає моделі та шаблони поведінки суспільно-економічних агентів.

Список літератури: 1. www.prosperity.com 2. Толокин В. Украина в тисках коррупции// В. Толокин // Вести, версии, события. – 10.12.2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vvc.kiev.ua/law/rassledovania/news> 3. Іващенко М. В., Шкодінна І. В., Карпова І. В. Экономические последствия «отката» как формы рентоориентированного поведения// Бізнес Інформ. – 2015. – №1. – С. 15–20.

ПРОХОРЕНКО О.В., старший викладач кафедри Менеджменту та оподаткування НТУ «ХПІ», м.Харків

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ПРИЙНЯТТЯ РІШЕННЯ ЩОДО ЗАПРОВАДЖЕННЯ АУТСОРСИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

Дослідження методів прийняття рішень щодо впровадження аутсорсингу показало, що для вибору напряму вдосконалення бізнес-процесів необхідне врахування ендогенних і екзогенних факторів. Ендогенні фактори характеризують по-перше, ефективність власного провадження бізнес-процесу, а по-друге, ступінь його організаційно-технологічної залученості, або ступінь інтеграції у внутрішню бізнес-систему. Екзогенні фактори полягають у наявності ринкових умов, за яких, по-перше, є можливим участь у провадженні процесу зовнішнього контрагента, а по-друге, формуються стратегічні пріоритети організації, інструментом реалізації яких може стати аутсорсинг, або навпроти, інтеграція (інсорсинг). На нашу думку, має сенс говорити про три групи факторів і розробляти рекомендації на основі визначення місця бізнес-процесу в тривимірному просторі.

Перша група (вісь абсцис X) являє собою оцінки впливу внутрішніх факторів, що характеризують ефективність, або конкурентоспроможність процесу: часові витрати бізнес-процесу; вихідна якість результату; вихідна якість самого процесу; собівартість процесу; трудомісткість процесу; диференціація

продукту процесу, тощо. Високі оцінки по цих факторах свідчать про доцільність розвитку цих бізнес-процесів у внутрішній системі, низькі оцінки - про необхідність перетворень, зокрема, за допомогою аутсорсингу. Друга група факторів (вісь ординат Y) – внутрішні фактори, що відображають організаційно-технологічне залучення, ступінь взаємозв'язку процесу з усією бізнес-системою або його стратегічну важливість. Високими оцінками по цих факторах характеризуються основні, часто стратегічно важливі бізнес-процеси. Характеристиками факторів Y пропонується вважати такі: внесок процесу у споживчу вартість продукції підприємства; відповідність ключовим факторам успіху (CSF); залученість активів. Високе значення оцінок цього фактору найчастіше є критерієм прийняття рішення щодо інтеграції цього процесу у внутрішню бізнес-систему, низьке – щодо аутсорсингу. Третя група факторів (вісь абсцис Z) – фактори, що обумовлюють сприятливий розвиток бізнес-процесу в зовнішньому середовищі: пропозиція продукту процесу на ринку; кількість постачальників; ступінь і можливість передачі ризику бізнес-процесу; ставлення власників; соціальні фактори або обмеження, пов'язані з необхідністю провадити певний бізнес-процес у соціальних інтересах. Зниження оцінки цієї групи факторів свідчать про неможливість аутсорсингу, тобто розвитку бізнес-процесу у зовнішньому середовищі, залишаючи можливим провадження бізнес-процесу лише у внутрішній системі.

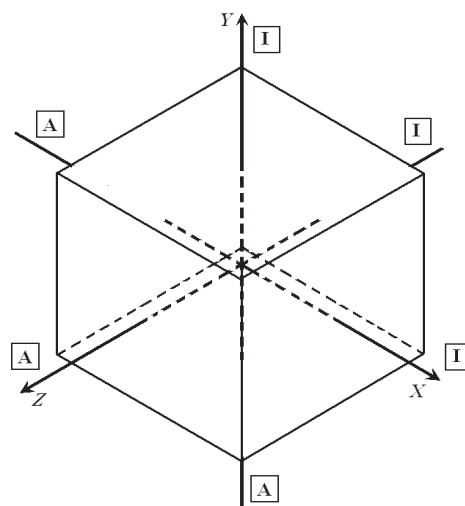


Рисунок 1 – Напрями змін бізнес-системи в залежності від значень XYZ .

Таким чином, критеріями обрання аутсорсингу в якості

доцільного напрямку змін існуючої бізнес-системи є такі умови факторів: X – зменшення; Y – зменшення; Z – збільшення. Напрямки змін у внутрішній бізнес-системі підприємства в залежності від означених факторів наочно наведені на рис.1. Позначка «А» свідчить про схильність до застосування аутсорсингу, позначка «І» - до інсорсингу, або інтеграції процесу у внутрішню бізнес-систему.

Відповідно побудові кубічної матриці можна виділити вісім основних областей, що характеризуються факторами $X;Y;Z$, значення яких свідчить на користь інтеграції або аутсорсингу бізнес-процесу (табл 1.)

Таблиця 1. – Характеристика базових напрямів організаційних змін

| Область | | | Напрямок змін | Характеристика області |
|---------|-----|-----|---------------|--|
| X | Y | Z | | |
| А | А | А | Аутсорсинг | Аутсорсинг є доцільним і необмеженим |
| А | І | А | Аутсорсинг | Аутсорсинг є доцільним з по, але є певні обмеження в силу високої залученості процесів у внутрішню систему |
| І | А | А | Аутсорсинг | Аутсорсинг є можливим, але доцільним також є надання зовнішнім клієнтам послуг з провадження даного процесу |
| А | А | І | Аутсорсинг | Аутсорсинг є бажаним, але неможливим за несприятливих зовнішніх умов |
| А | І | І | Інтеграція | Незважаючи на низьку оцінку процесу, він має залишитись в межах внутрішньої системи внаслідок високої залученості і зовнішніх обмежень |
| І | А | І | Інтеграція | Процес має розвиватись в межах внутрішньої системи як диверсифікація діяльності |
| І | І | І | Інтеграція | Процес якісний і має розвиватись в межах внутрішньої системи |
| І | І | А | Інтеграція | Процес має підстави для успішного розвитку в межах внутрішньої системи, але аутсорсинг можливий |

Визначальними для вибору напрямку розвитку бізнес-процесів є фактори Z_i , оскільки знаходяться поза межами впливу організації. Наступним за значимістю є показники Y_i , оскільки визначають важливість процесу, і, відповідно, доцільність інвестицій в його вдосконалення, або важкість відокремлення бізнес-процесу із загальної системи. Далі приналежність до тієї або іншої області визначається положенням X_i .

Список літератури: 1. *Кадыев Т.* Аутсорсинг и развитие компании. Материалы конференции «Управление в России: Отказ от иллюзий» / Тимур Кадыев. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [//http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_17/article_725/](http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_17/article_725/); 2. *Клементс Стюарт.* Аутсорсинг бизнес-процессов. Советы финансового директора : пер. с англ. / Стюарт Клементс, Майкл Донеллан при участии Седрика Рида; под общ.ред. В. В. Голда. – М. : Вершина, 2006.– 416 с.; 3. *Курбанов А. Х.* Методика оценки целесообразности использования аутсорсинга / А. Х. Курбанов // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 1; [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.science-education.ru/101-5437; 4. *Митрофанова Е.* Как оптимизировать бизнес-модель компании. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fd.ru/articles/14585-как-optimizirovat-biznes-model-kompani>; 5. *Очнев В. В., Нурдин Р. В.* Развитие сбалансированных технологий менеджмента на основе инструментов аутсорсинга [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lerc.ru>; 6. *Савицкая Г. В.* Экономический анализ: учеб. / Г.В.Савицкая. – М. : ООО «Новое знание», 2004. – 640 с.; 7. *Юрьев С. В.* Аутсорсинг как элемент современных экономических отношений в РФ. Монография – СПб, 2012. – 165 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mespb.ru/d/179743/d/autsorsing.pdf>; 8. GE/McKinsey Matrix [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.quickmba.com/strategy/matrix/ge-mckinsey/>; 9. *Philip Kotler.* Marketing Essentials, 1984 / Филипп Котлер. Основы маркетинга. Перевод на русский язык: В.Б.Бобров [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/5091>; 10. «Pricewaterhouse Coopers Outsourcing Model» [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://powerpointing-templates.com/tag/pricewaterhousecoopers-outsourcing-model/>

МАНОЙЛЕНКО О.В., д.е.н., проф.
СИРОМ'ЯТНИКОВА О.В.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В КРИЗОВИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Розвиток соціально-економічних систем та механізмів з їх управління пов'язується із зміною як умов господарювання (що вимагає їх адаптації), перебігом науково-технічного прогресу (змінює способи виробництва, відтворення та вдоволення споживчих потреб та самі їх властивості), стрімким генезисом нових теоретико-методологічних управлінських підходів. Взаємозв'язок визначених передумов розвитку соціально-економічних систем та їх взаємообумовлений характер потребує дослідження нових підходів до побудови механізмів з управління їх стійкістю.

У загальному сенсі, стійкість системи – це її властивість підтримувати визначений режим функціонування при впливу на неї внутрішніх або зовнішніх збурень. Розрізняють, як правило, декілька видів стійкості: рівноважне, гомеостазис та стаціонарний режим (циклічне повторювання послідовності визначених станів).

Обмеженням на забезпечення стійкості соціально-економічної системи є критичність сили впливу, при значно великих

імпульсних або постійних впливах відбувається її руйнування або перехід в принципово-новий стан.

Зважаючи на теоретичні напрацювання в області управління соціально-економічними системами необхідно виділити, передусім теорію корпоративної архітекτονіки з виділенням зовнішніх та внутрішніх ключових компетенцій, що з одного боку обумовлюють цілі її функціонування та розвитку (фінансово-економічні та напрямки вдоволення споживчих потреб), з іншого організаційні форми їх побудови. Таким чином, можна виділити фінансово-економічну, функціональну та організаційну стійкість соціально-економічних систем, причому дві останні взаємообумовлені. Функціональна та організаційна стійкість зумовлюють необхідність підтримки стану гомеостазису соціально-економічної системи, цілі якої спрямовані на вдоволення споживчих потреб. Забезпечення фінансово-економічної стійкості пов'язано з системою цілепокладання суб'єктів управління, що спрямованні на збереження та підвищення вартості інвестованого капіталу (або генерації чистого фінансового потоку). З цієї точки зору ціннісна та маржинальна теорії стають у підґрунті визначення критичних станів соціально-економічної системи, що зумовлюють її гомеостатичний режим функціонування та необхідність переходу у новий стан або її руйнування. Еволюційна теорія розвитку та теорія конкуренції визначають форми взаємодії та їх генезис у бік більш прогресивних та зумовлюють стаціонарний режим забезпечення стійкості та відповідні організаційні форми побудови соціально-економічних систем.

Зважаючи на наведені вище положення, можна сформулювати гіпотезу о обмежено-дисперсійному характері функціонування соціально-економічних систем, що зумовлює напрямки забезпечення їх стійкості і еволюції форм організації в залежності від пріоритетності домінування цілей визначених на основі зовнішніх або внутрішніх компетенцій.

В наукових джерелах виділяють два основні види стійкості дисперсних систем: сементаційну та агрегативну. В основі забезпечення фінансово-економічної стійкості полягає сементаційні властивості соціально-економічних систем, що зумовлює їх еволюцію у напрямку генерації більшої ринкової вартості шляхом фінансової диверсифікації та функціональної спеціалізації. Навпаки агрегативна властивість передбачає їх інтегративну взаємодію з іншими суб'єктами ринку шляхом

створення жорстких та м'яких об'єднань.

Підтвердженням цієї гіпотези з точки зору забезпечення семетаційної стійкості з одного боку слугує зростання капіталізації фондового ринку в провідних країнах світу та стрімкий розвиток спеціалізованих компаній з управління активами та холдингових компанії з іншого. Забезпечення стійкості досягається шляхом диверсифікації економічної діяльності та формуванням значних резервів за рахунок спеціалізованих ринкових інструментів. Забезпечення агрегативної стійкості досягається шляхом інтеграційної взаємодії суб'єктів ринку. Підтвердженням цього слугує зростання ринків злиття та поглинань з одного боку та різних форм м'якої взаємодії суб'єктів ринку з іншого.

Зміна умов господарювання (або економічні цикли) впливає на застосування різних форм інтеграції. Так, ринок злиття та поглинань у 2014 році досяг обсягу більш ніж 3,1 трл. доларів США (після кризового стиснення за період 2007-2010 рр., з 4,8 до 2.1 трл. дол. США). Відновлення ринку злиття та поглинань свідчить про адаптацію суб'єктів господарювання до поточних умов функціонування та необхідності пошуку нових моделей розвитку. Можна відмітити хвильовий характер розвитку цього ринку, що підтверджується дослідженнями провідних міжнародних консалтингових компаній та рейтингових агентств (S&P, Fitch, Mood's, BCG, McKinsey).

Напроти ринки аутсорингу (стійка тенденція зростання більше ніж 11% на рік) та його похідні форми (наприклад аутстафінг, офшорінг), створення стратегічних альянсів (зростання більш 10 % на рік) показують стійку тенденцію зростання саме в кризових умовах господарювання. Крім того, такі форми інтеграційної взаємодії, як створення кластерів, проектні форми (консорціуми, проектні групи, бізнес-інкубатори), бізнес-асоціації, що виступають інструментами розвитку невеликих та середніх економічних агентів, формування спільних підприємств з ціллю проведення НДКР знаходять все більше поширення у світі та слугують дієвими інструментами забезпечення агрегативної стійкості.

Такі, все більш гнучкі управлінські моделі надають суб'єктам господарювання суттєві переваги, дозволяючи з одного боку здійснювати стрімке скорочення бізнесу (даунсайзінг) за кризових умов господарювання, з іншого забезпечувати стрімке зростання при відновленні відповідного ринку.

Висновком наведених вище положень може слугувати твердження, що жорсткі форми інтеграційної взаємодії виступають інструментами розвитку в періоди економічного зростання, а м'які, навпроти у кризових умовах забезпечують збереження ринкових позицій та слугують інструментами групової адаптації суб'єктів ринку.

Сучасна економіка характеризується фундаментальною зміною способів виробництва та відтворенні споживчої цінності. Існуючі регламенти та стандарти слугують засобами, що обмежують міжгалузеву конвергенцію економічних агентів з різних сфер діяльності. Найбільш яскравими прикладами цих процесів слугують ринки фінансових та інформаційних послуг. Так, оператори мобільного зв'язку все більше проникають на фінансові ринки, гібридні форми організації фінансування інноваційних проектів, дозволяють впроваджувати та поширювати новації без залучення стратегічних інвесторів та кредитних ресурсів фінансово-кредитних установ (краудфайдінгові механізми) – тобто за рахунок розподілених фінансів шляхом прямого залучення приватних інвесторів. Найбільш суттєвим прикладом реалізації такого підходу стало IPO Google inc., яке відбулося шляхом специфічного інтернет-аукціону з мінімальною участю банків-андерайтерів, що дало змогу значно підвищити капіталізацію компанії.

Конвергенція технологій різних галузей та сфер економічної діяльності зумовлює специфічний вид кризи функціонування та розвитку соціально-економічних систем та визначає необхідність формування нових організаційних форм управління. Все це свідчить про те, що в сучасних умовах господарювання змінюються форми організаційної взаємодії учасників ринку та самі форми організації соціально-економічних систем. Певні підприємства стають компонентами (які забезпечують виконання певного завершеного переділу або специфічної управлінської функції) соціально-економічних систем або агрегаторних форм об'єднань більш високого рівня, що зв'язуються на основі внутрішніх ключових компетенцій економічних агентів, а підтримання їх функціональної стійкості пов'язано з необхідністю забезпечення безперервності ланцюгів створення цінності.

СЕКЦІЯ 10 - СУЧАСНІ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ, ІНФОРМАЦІЙНОЇ ТА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

ЮР'ЄВА І.А., к.е.н., доцент кафедри економічного аналізу та обліку, м. Харків, НТУ «ХПІ»

ОЛЕЙНИКОВА А., магістр, м. Харків, НТУ «ХПІ»

САТИРЄВ Є., спеціаліст, м. Харків, НТУ «ХПІ»

ДОСЛІДЖЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

При будь-яких інвестиційних вкладеннях необхідно оцінювати рівень економічної безпеки і стан фінансових результатів підприємства на конкретний період часу.

Рівень економічної безпеки підприємства пропонується оцінювати на підставі визначення сукупного критерію за допомогою зважування і підсумовування окремих функціональних критеріїв, що розраховуються за допомогою порівняння (зіставлення) величини погрози економічної безпеки і ефективності заходів для її запобігання.

Оцінка рівня економічної безпеки здійснюється порівнянням розрахункових значень показника з реальними величинами, отриманими раніше щодо підприємства, а також (коли це можливо) щодо аналогічних суб'єктів господарювання відповідних галузей економіки.

Після розрахунків впливу функціональних складових на зміну сукупного критерію економічної безпеки здійснюється функціональний аналіз заходів щодо організації необхідного рівня економічної безпеки підприємства (організації) по окремих складових у такій послідовності.

1. Визначення структури негативних впливів за функціональними складовими економічної безпеки. Розподіл об'єктивних і суб'єктивних негативних впливів.

2. Фіксація вжитих превентивних заходів із запобігання негативного впливу за всіма функціональними складовими економічної безпеки.

3. Оцінка ефективності вжитих заходів з погляду нейтралізації конкретних негативних впливів по кожній складовій економічній

безпеці.

4.Визначення причин недостатньої ефективності заходів, прийнятих для подолання вже наявних і можливих негативних впливів на економічну безпеку.

5.Виявлення не усунутих і очікуваних негативних впливів на рівень економічної безпеки, а також тих, що можуть з'явитися в майбутньому.

6.Обробка рекомендацій щодо усунення існуючих негативних впливів на економічну безпеку і запобігання можливої появи нових.

7.Оцінка вартості кожного із пропонованих заходів щодо усунення негативних впливів на рівень економічної безпеки і визначення відповідальних за реалізацію таких заходів.

Результати функціонального аналізу звичайно оформляються у вигляді спеціальної карти (таблиці). Таку таблицю - карту, негативні явища, які впливають відразу на трохи складових економічної безпеки, оформляють окремо для кожної складової, вартість же заходів, які повторюються щодо різних функціональних складових, ураховується в бюджеті підприємства (організації) лише один раз.

Оцінка ефективності діяльності відповідних структурних підрозділів підприємства (організації) з використанням даних про витрати для запобігання можливих негативних впливів на економічну безпеку і про розміри відверненої і заподіяної шкоди дає об'єктивну (підкріплену економічними розрахунками) панораму результативності діяльності всіх підрозділів (відділів, цехів) по даному питанню.

Керівникам сучасних підприємств для залучення інвестиційного капіталу необхідно виробити антикризову стратегію забезпечення належної економічної безпеки підприємства.

Організація економічної безпеки підприємства реалізується за основними напрямками фінансової складової підприємства.

Процес організації фінансової складової економічної безпеки підприємства (організації) складається з таких етапів:

- аналіз погроз негативного впливу на політико-правову складову економічної безпеки;
- оцінка поточного рівня забезпечення фінансової складової економічної безпеки;
- оцінка ефективності запобігання можливої шкоди від

негативних впливів на фінансову складову економічної безпеки;

- планування комплексу заходів щодо забезпечення фінансової складової економічної безпеки і розробка рекомендацій з реалізації цих заходів;
- бюджетне планування практичної реалізації пропонованого комплексу заходів;
- планування корпоративних ресурсів;
- оперативна реалізація запланованих дій у процесі здійснення суб'єктом господарювання своєї фінансово-господарчої діяльності.

Список літератури: 1. Іващенко О.В., Гельман В.М. Фінансово-економічна безпека держави / О. В. Іващенко, В. М. Гельман // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) . - 2013. - № 2(1). - С. 121-131. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znptdau_2013_2\(1\)_16.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znptdau_2013_2(1)_16.pdf) 2. Васильців Т. Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / Васильців Т. Г., Волошин В. І., Бойкевич О. Р., Каркавчук В. В., [за ред. Т.Г. Васильціва]. – Львів: ВИДАВНИЦТВО, 2012. –386 с. 3. Подольчак Н.Ю. Організація та управління системою фінансово-економічної безпеки: навч. посібник / Н.Ю.Подольчак, В.Я.Карковська .-Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014.-268с.

РУСНАК Л.Р., к.е.н., Чернівецький торгівельно-економічний інститут Київського національного торгівельно-економічного університету м. Чернівці

КОРНЕСКО І.О., Чернівецький торгівельно-економічний інститут Київського національного торгівельно-економічного університету м. Чернівці

ФОРМУВАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСАД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Стаття присвячена дослідженню теоретико-методологічних аспектів організації надійної системи фінансово-економічної безпеки у галузі банківських установ. З'ясована внутрішня характеристика поняття “фінансово-економічна система” через аналіз робіт сучасників у цій галузі досліджень. Визначено, що в умовах розвитку економіки держава повинна забезпечувати захист банківських установ. Виділено загальні індикатори фінансово-економічного благополуччя, основні небезпеки та їх наслідки.

Проблема створення та зміцнення фінансово-економічної

безпеки банків не з'явилася сьогодні, а тягнеться з минулих часів. Ця проблема є досить складною і її потрібно вирішувати. Вона притаманна банківським системам багатьох сучасних країн, включаючи Україну. На даний момент ефективне керування, а також підтримування власної економічної безпеки, в тому числі банківської – є обов'язком та сьогоднішнім завданням України.

Дослідженням проблеми забезпечення економічної безпеки займалися безліч вітчизняних учених, з-поміж яких: В.І. Мунтіян, Т.Т. Ковальчук, М.І. Камлик, А.І. Захаров, О.А.Кириченко та ін. Вивченням проблем фінансової безпеки, як важливого чинника економічної безпеки, присвятили свої фундаментальні праці: М.М. Єрмошенко, А.І. Барановський, А.С. Баришників, І.А. Бланк та ін. Багато зарубіжних вчених займалися вивченням проблем фінансової безпеки банківських установ, серед них можна виділити праці таких науковців: Л. Хоффмана, А. Паттока та П. Швейцера.

Метою роботи є виклад теоретичних основ фінансово-економічної безпеки банківських установ: дослідження аспектів, від яких залежить безпека банківської діяльності; систематизація індикаторів, які відображають рівень фінансово-економічної безпеки банків та обґрунтування загальних загроз та їх наслідків.

Для подальшого виконання поставлених цілей, а саме розгляду чинників фінансово-економічної безпеки потрібно перш за все визначити, що ж являє собою поняття “фінансово-економічна безпека”. Ось декілька визначень, згідно з працями вчених, які займалися дослідженням цього питання:

“Фінансово-економічна безпека банків – це такий фінансовий стан, який характеризується збалансованістю системи фінансових показників, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, що дозволяє своєчасно та в повному обсязі виконувати взяті на себе зобов'язання, забезпечує ефективний розвиток банку в поточному та наступних періодах” [1].

“Фінансова безпека банку – це сукупність умов, за яких потенційно небезпечні для фінансового стану комерційного банку дії чи обставини попереджені чи зведені до такого рівня, за якого вони не здатні завдати шкоди встановленому порядку функціонування банку, збереженню й відтворенню його майна і перешкодити досягнення банком статутних цілей” [2].

“Економічна безпека банку – це такий стан його функціональних можливостей, що здатний забезпечити

збереження існуючих активів установи від ймовірних та наявних небезпек і загроз і сприяти залученню нових фінансових і матеріальних надходжень від різних видів діяльності банку (кредитних, депозитних, валютних, розрахунково-касових операцій, операцій з цінними паперами)” [3].

“Економічна безпека банку – це стан збалансованості і стійкості банківської установи до негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз, його здатністю забезпечувати на основі реалізації локальних економічних інтересів сталий і ефективний розвиток банківської діяльності та економічної складової в цілому” [4].

“Фінансова безпека банку – це стан банківської установи, що характеризується збалансованістю і стійкістю до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, його здатністю досягати поставлених цілей і генерувати достатній обсяг фінансових ресурсів для забезпечення стійкого розвитку” [5, с.78].

“Економічна безпека банку – це стан, за яким забезпечується економічний розвиток і стабільність діяльності банку, гарантований захист його фінансових і матеріальних ресурсів, здатність адекватного і без суттєвих втрат реагувати на зміни внутрішньої і зовнішньої ситуації” [6].

Кажучи іншими словами, фінансово-економічна безпека банку – це складне визначення, що характеризує здатність банківської установи розпізнавати, попереджувати та перешкоджати зовнішнім та внутрішнім небезпекам шляхом забезпечення та зміцнення ефективного функціонування системи керування фінансово-економічною безпекою.

Об'єктами економічної безпеки виступають як економічна система загалом, так і її різні складові: природні багатства, виробничі й невиробничі фонди, нерухомість, фінансові ресурси, господарські структури, сім'я, окрема особистість тощо.

Суб'єктами економічної безпеки виступають держава та її інститути (міністерства, відомства, податкові й митні органи, біржі, фонди і страхові компанії), а також підприємства, установи й організації як державного, так і приватного сектора економіки [7].

Основою забезпечення фінансово-економічної безпеки банківських установ повинна бути певна структура, яка включає мету, завдання та основні положення діяльності. Метою подібної системи є передбачення та усунення зовнішніх і внутрішніх загроз

діяльності та ресурсам банку. Під зовнішніми небезпеками банківської установи розуміються можливі, або реальні дії конкурентів чи правопорушників, які здатні завдати шкоди банку. До зовнішніх загроз відносять: недосконалість банківського законодавства, низький рівень інвестиційної активності, недобросовісна конкуренція, високий рівень недовіри до банків.

Наслідками недосконалості банківського законодавства є: зміна умов ліцензування та мінливість нормативно-правових актів; завищені міжнародні норми; залежність від політичних факторів. До наслідків недобросовісної конкуренції можна віднести – різке зниження депозитних кредитних ставок з боку нестабільних установ, компрометація з боку партнерів, штучне банкрутство підприємств. А з високого рівня недовіри до банків випливає недовіра з боку вкладників та кредиторів, погіршення репутації банків та їх банкрутство.

Окрім зовнішніх існують також внутрішні загрози фінансово-економічної безпеки банку. Борець М. А. виділяє наступні: неефективна кредитна політика банку, низька якість управління активами і пасивами банку, некомпетентність вищого керівництва та некомпетентність персоналу банку. Через неефективну кредитну політику банку знижується якість кредитного портфеля, підвищується сума обов'язкових кредитів та знижується конкурентоспроможність. Низька якість управління активами спричиняє зниження рівня ліквідності, підвищення рівня ризикових активів та незбалансованість активів за термінами.

Для вчасного виявлення вже існуючих та можливих загроз у сфері зміцнення фінансової безпеки банків потрібно визначити її показники та проводити своєчасний моніторинг для створення та впровадження потребуючих дій.

Фінансова безпека комерційного банку повинна визначатися з використанням в діяльності низки індикаторів. Одним з провідних показників фінансової безпеки банківських установ є показник частки кредитної заборгованості населення у загальному обсязі кредитної заборгованості. Також, серед важливих індикаторів системи фінансово-економічної безпеки потрібно відводити місце розміру позичкового відсотка, вважаючи, що він дає змогу зрозуміти чи буде рентабельною реалізація проекту, на який береться кредит. Також про рівень безпеки кредитної діяльності комерційних банків свідчить коефіцієнт покриття

відсотків, що характеризується відношенням чистого прибутку до суми виплачених відсотків.

Досить яскравим показником фінансової безпеки банківських установ являється частка залучених коштів громадян у загальному обсязі залучених коштів. Рівень прибутковості статутних капіталів комерційних банків є індикатором безпеки банківської системи.

Окрім усього загаданого вище все ж існують два критерії які є показниками ефективності банківської установи з урахуванням ризику. Це – відношення прибутку до середньорічного капіталу та відношення прибутку до середньорічних активів.

Внутрішньобанківський контроль орієнтується на дотримання правил та вимог, встановлених органами державного нагляду. Банківськими менеджерами проводиться контроль за діяльністю банку. Цей контроль здійснюється згідно з їхніми обов'язками, внутрішніми та зовнішніми аудиторами. Своєчасне виявлення негативних чинників та недоліків у діяльності банку для запровадження заходів по їх усуненню є основним призначенням внутрішньобанківського контролю. Отож можна сказати, що контроль не лише логічно завершує діяльність керування банком, а і дає поштовх новим управлінським рішенням.

Таким чином стає зрозумілим, що зміцнення фінансово-економічної безпеки банку є різностороннім та складним процесом. Керівництво банку мусить розуміти, що безпека є одним із ключових напрямів їх діяльності. Вони повинні залучати нових спеціалістів, до того ж ці спеціалісти повинні бути не лише економістами, але і математиками, психологами та аналітиками. Менеджери банку повинні постійно удосконалювати інструментарій контролю і не відставати від розвитку сучасних технологій. Власники банку повинні розуміти, що найкраще – запобігати критичним ситуаціям, не заощаджуючи гроші на впровадження фінансово-економічної безпеки, аніж пізніше помножувати витрати, ліквідовуючи наслідки кризових ситуацій.

В сучасних умовах розвитку економіки провідних країн світу, наша держава повинна намагатися якомога якісніше будувати власну фінансово-економічну безпеку, в тому числі безпеку банківської системи. Особливо актуальним стає завдання оцінки фінансової безпеки банківських установ, а також впровадження деякої кількості критеріїв та індикаторів, які давали б якісну та кількісну характеристику її рівня. До фундаментальних показників аналізу економічної безпеки банків слід віднести

показники, що пов'язані з організацією грошового обігу, зі сферою платежів та розрахунків, кредитуванням, ефективністю розвитку банківського сектора та присутністю іноземного капіталу. Окрім цього потрібно враховувати показники, які описують дотримання кредитними установами державного законодавства та нормативів. Повнота, своєчасність та результативність управлінських заходів із усунення, попередження й запобігання існуючим та можливим загрозам у банківській системі багато в чому залежить від адекватної оцінки рівня банківської безпеки.

Список літератури: **1.** Євченко О. А. // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць. – 2009. – Вип. 25. – С. 45-52; **2.** Барановський О.І. Банківська безпека: проблема виміру / О. І. Барановський // Економіка і прогнозування. – 2011. – №1. – С. 7-26.; **3.** Зачосова Н.В. Кадровий менеджмент у системі економічної та фінансової безпеки комерційного банку / Н. В. Зачосова // Сучасна економіка. – 2011. – Вип. 5. – С.14-25.; **4.** Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М. М. Єрмошенко. – К.: КНТЕУ, 2012. – 309 с.; **5.** Єпіфанов А.О. Фінансова безпека підприємств і банківських установ: монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф.. А. О. Єпіфанова. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 295с.; **6.** Зубок М. Організаційно-правові основи безпеки банківської діяльності в Україні/ М.Зубок, Л.Ніколаєва. – К.: Істина, 2009. – С. 55-58; **7.** Користін О. Є. Економічна безпека: навч. посіб. / О. Є. Користін, О. І. Барановський, Л. В. Герасименко та ін.; за ред. О. М. Джужі. — К.: Алерта; КНТ ; Центр учбової літератури, 2010. — 368 с.

АЛЕКСАНДРОВА В.А., ст. преподаватель, г. Харьков, НТУ «ХПИ»
СМОКОВСКИЙ В.Е., студент, г. Харьков, НТУ «ХПИ»
МАНТРОВА Е.В., студент, г. Харьков, НТУ «ХПИ»

ПРОБЛЕМА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Обеспечение финансовой безопасности является одной из ключевых проблем современности. Бесспорно, функционирование мирового финансового рынка за последнее время потерпело серьезные изменения. Прежде всего это связано с процессом глобализации, которая является основной тенденцией развития современного мира.

Сегодня можно с уверенностью утверждать, что глобальный финансовый рынок выделяется в самостоятельную область исследовательской и практической деятельности. В экономическом аспекте глобализация обозначает процесс формирования единой мировой экономики, единого всепланетарного рынка товаров, капитала и услуг.

Теоретические основы исследования экономических отношений между финансовым и реальным секторами были заложены в работах Дж. М. Кейнса, Х. Мински, Дж. Тобина.

А. Галетовик, Дж. Оливиера, Дж. Гурли, Э. Шоу, М. Бинсвангер полагали, что финансовый сектор выступает важной детерминантой экономического роста, а наблюдающийся в последнее время рост масштабов финансовых рынков приводит к повышению эффективности экономики. Противоположного мнения придерживались такие ученые как Дж. Стиглиц, Х. Гессе и Б. Брааш, М. Гейне и Х. Херр, Х. Титмейер. Они считали, что современная динамика финансового сектора и его отрыв от реального сектора в целом носит негативный характер, полагаящие это временным феноменом. Также этого мнения придерживались экономисты С. Стрендж, Х. Мински, В. Чик, Б. Эмундс, К. Цинн, Э. Альт-фатер, Р. Гутман, считающие это непосредственным следствием самой логики развития рыночной экономики.

Проблемам взаимодействия финансового и реального секторов были посвящены работы таких отечественных авторов, как Г.Н. Белоглазова, И. Ю. Беляева, Ш. М. Валитов, Е. А. Исаева, В. А. Кононенко, И. Г. Левина, Ю. М. Осипов, А. А. Пороховский и др.

Однако в большинстве работ остаются без внимания проблемы нарастания глобальных дисбалансов на мировом финансовом рынке, критерии выбора методов и инструментов его регулирования, причины и механизмы распространения глобальных финансовых кризисов, разработка рекомендаций по стабилизации мирового финансового рынка.

Функционирование глобальных рынков ограничивает автономию национальных государств при разработке и проведении ими эффективной экономической политики. В условиях глобализации изменяются хозяйственные функции государства, сокращаются формы его участия в экономической деятельности. При этом не просто уменьшается роль государства, но и трансформируются механизмы его вмешательства в социально-экономические процессы.

В современном экономическом словаре «безопасность финансовая» определяется как «создание условий устойчивого, надежного функционирования финансовой системы страны, государства, региона, предотвращающих возникновение финансового кризиса, дефолта, деструкцию финансовых потоков,

сбои в обеспечении основных участников экономической деятельности финансовыми ресурсами, нарушение стабильности денежного обращения».

Финансовая безопасность рассматривается под разными углами, в частности:

– с позиции ресурсно-функционального подхода, финансовая безопасность – защищенность финансовых интересов субъектов хозяйствования на всех уровнях финансовых отношений; обеспеченность домашних хозяйств, предприятий, организаций и учреждений, регионов, областей, секторов экономики государства финансовыми ресурсами, достаточными для удовлетворения их потребностей и выполнение соответствующих обязательств;

– с точки зрения статики, финансовая безопасность – такое состояние финансовой, денежно-кредитной, валютной, банковской, бюджетной, налоговой, инвестиционной, таможенно-тарифной и фондовой систем, которые характеризуются сбалансированностью, стойкостью к внутренним и внешним отрицательным влияниям, способностью предупредить внешнюю финансовую экспансию, обеспечить эффективное функционирование национальной экономической системы и экономический рост;

– в контексте нормативно-правового регламентирования, финансовая безопасность предусматривает создание таких условий функционирования финансовой системы, при которых, во-первых, фактически отсутствует возможность направлять финансовые потоки в незакрепленные законодательными нормативными актами сферы их использования и, во-вторых, до минимума снижена возможность злоупотребления финансовыми ресурсами.

Таким образом, финансовая безопасность – защищенность финансовых интересов на всех уровнях финансовых отношений; определенный уровень независимости, стабильности и стойкости финансовой системы страны в условиях влияния на нее внешних и внутренних дестабилизирующих факторов, которые составляют угрозу финансовой безопасности; способность финансовой системы государства обеспечить эффективное функционирование национальной экономической системы и постоянное экономическое возрастание.

Финансовую безопасность любого государства определяют такие факторы:

– уровень финансовой независимости (при этом большое значение имеет размер внешней финансовой помощи со стороны международных финансовых учреждений, экономических группировок, правительств отдельных стран, объем иностранных инвестиций в национальную экономику);

– характер финансово-кредитной политики (как внутренней, так и внешней), которую проводит государство;

– политический климат в стране;

– уровень законодательного обеспечения функционирования финансовой сферы. Финансовая безопасность государства имеет как внутренний, так и внешний аспекты.

Построение системы финансовой безопасности невозможно без определения критериальных требований к ней. Достижение критериальных требований к финансовой безопасности определяется системой индикаторов (элементов, отражающих ход процесса или состояние объекта анализа, его качественные и количественные характеристики).

Индикаторы позволяют анализировать состояние финансовой безопасности различных объектов, предотвращать развитие негативных тенденций, вносить необходимые коррективы в повседневную и перспективную деятельность, прогнозировать развитие событий и т.д.

Создание эффективной системы финансовой безопасности предусматривает решение широкого круга проблем, касающихся формирования критериев финансовой безопасности, национальных интересов в области финансов, а также принятие мер по предотвращению и преодолению финансовых угроз.

Список литературы: 1. Экономическая и национальная безопасность: Учебник / Под ред. Е.А. Олейникова. М., 2004. 2. Николаев Н.В. Формирование финансово-экономической безопасности государства: взаимодействие и взаимозависимость национальных и глобальных процессов // Журнал «Финансовая аналитика: проблемы и решения» - 2008 №3(3). 3. Царук О. Концептуальные основы и статистические индикаторы оценки долговой безопасности государства // Мир финансов – 2007.

ХАУСТОВА И.Е., старший преподаватель

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

Надежное обеспечение защиты в современных условиях -

проблема для всех организаций независимо от форм собственности, вида деятельности. Рыночная экономика и жесткая конкуренция в ней является базовым источником возникновения рисков, угроз, опасностей, непредвиденных ситуаций. Данная проблема требует ответа на поставленные вопросы: как избежать влияния негативных внутренних и внешних факторов, что сделать для того, чтобы это влияние было минимальным, как эффективно управлять предприятием в таких ситуациях, как достичь безопасности в бизнесе.

До недавнего времени проблемы экономической безопасности были в центре внимания преимущественно западных специалистов. Украинские и российские специалисты обратились к ним сравнительно недавно. Вопросам обеспечения экономической безопасности посвятили свои работы Колосов А.В., Абалкин Л., Архипов А., Брендиков М.А., Барановский А.И., Драга А.А., Забродский В., Капустин Н., Сухорукова Т., Крысин А., Ляшенко А.Н., Пономарев В.П., Полушкин А.А., Мунтиян В.И., Олейников Е.А., Пастернак-Таранушенко Г., Тамбовцев В.Л., Шаликова В., Одинцов А.А., Гусин В.С., Демин В.А., Грунин О.А., Шульц В.А. и другие.

Правильное решение проблемы обеспечения безопасности субъектов экономической деятельности находится в прямой зависимости от однозначного понимания всеми должностными лицами, причастными к этой деятельности, основного категориального аппарата, применяемого при ее осуществлении, и, прежде всего, уточнения содержания таких категорий, как «опасность», «безопасность», «риск», «угроза» и др.

Все определения такого понятия как «безопасность», «экономическая безопасность», прямо или косвенно включают следующие моменты:

- наличие угроз (внутренних и внешних);
- сбалансированность интересов (интересы объектов защиты должны носить сбалансированный характер).

Исходя из сказанного, можно сделать вывод, что безопасность означает отсутствие в данный момент реальной угрозы причинения любой деятельности, имущества или лицам той конкретной вреда, наступления которой ранее опасались. Для обеспечения безопасности важно уметь правильно оценить ситуацию и установить наличие или отсутствие опасности.

Управление экономической безопасностью предприятия это

еще и целенаправленное влияние управляющей системы (субъекта управления) на управляемую систему (объект управления) с целью минимизации, избегания негативного влияния внутренних и внешних факторов влияния и возможных их последствий, которые посягают на интересы предприятия.

Сложность процесса управления экономической безопасностью на предприятии обусловлена не только недостаточным развитием теоретической базы исследования, недостаточностью понимания менеджерами предприятий важности данной проблемы, но и многогранностью данной проблемы, большим количеством составляющих безопасности, отсутствие возможности достоверной, точной оценки проявления факторов опасности. Поэтому выходом из данной ситуации является применение системного подхода.

Исследование деятельности экономической безопасности предприятия с позиций системного подхода позволяет наиболее полно и многогранно исследовать эту специфическую деятельность и определить оптимальные пути повышения ее эффективности.

Анализ литературных источников позволяет определить преимущества использования системного подхода в теории и практике, то есть:

- увидеть предмет исследования как одно целое, состоящее из множества элементов;
- всесторонне исследовать предмет;
- исследовать предмет в процессе развития и взаимосвязи с другими предметами;
- построить оптимальную структуру организации;
- грамотно организовывать деятельность и обеспечить ее максимальную эффективность.

Использование данного метода при управлении экономической безопасностью на микроэкономическом уровне предполагает:

- проведение анализа реальных и потенциальных условий в которых происходит современная предпринимательская деятельность;
- выявление факторов, влияющих на эффективность обеспечения безопасности предприятия, их оценка;
- определение целей, которые необходимо достичь в процессе обеспечения безопасности;

- характеристику субъекта и объекта защиты;
- планирование мероприятий по устранению и локализации угроз;
- выбор средств для обеспечения безопасности;
- исследование методов обеспечения безопасности;
- определение специфики организации и управления процессом обеспечения безопасности;
- реализация мероприятий по устранению угроз и опасностей.

Рыночные отношения вносят существенный элемент неопределенности и риска в деятельности организации и ее руководства. Качественный уровень менеджмента, высокий профессионализм персонала, а также возможное стечение обстоятельств в процессе разработки и принятия управленческих решений влияют на последствия риска в деятельности организации.

В этих условиях исключительно важное значение приобретает достоверность и полнота информации о факторах внутренней и внешней среды, оказывающих существенное влияние на жизнедеятельность организации. Чем выше уровень достоверности и полноты информации, тем меньше степень неопределенности и риска, тем больше безопасность организации как системы.

На макроуровне с позиций системности современными учеными-исследователями определяются направления обеспечения безопасности предпринимательской деятельности в Украине, а именно:

1. Анализ и прогнозирование основных условий проведения бизнеса в Украине на современном этапе;
2. Недоброкачественная конкуренция как наиболее влиятельный фактор влияния на формирование рыночных отношений;
3. Определение цели процесса обеспечения безопасности;
4. Объекты деятельности по обеспечению безопасности;
5. Субъекты деятельности по обеспечению безопасности;
6. Средства и методы деятельности по обеспечению безопасности;
7. Роль и место системы обеспечения безопасности в системе деятельности предприятий.

Таким образом, для реализации эффективного процесса управления экономической безопасностью на предприятии

необходимо чітко розграничувати можливість проявлення небезпечних ситуацій і використовувати системний підхід при розв'язанні виникаючих негативних процесів.

Список літератури: 1. Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: Монографія. - К: Лібра, 2003. - 280с. 2. Полушкин О.А. Управление безопасностью предприятий в условиях рыночной экономики // Закон и право. – Москва, 2010. - №10. – С. 46-50 3. Судакова О.І. Формування системи управління економічною безпекою підприємництва // Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. пр. Вип. 231: В 9 т. - Том VIII. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. –С. 1652-1661.

ЮР'ЄВА І.А., к.е.н., доцент кафедри економічного аналізу та обліку, м. Харків, НТУ «ХПІ»

БОЙКО В., магістр, м. Харків, НТУ «ХПІ»

КИРИЧЕНКО Н., спеціаліст, м. Харків, НТУ «ХПІ»

УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Однією з умов, що забезпечують успішне функціонування та розвиток як суб'єктів господарювання, так і економіки взагалі, є удосконалення фінансових результатів в системі економічної безпеки на різних рівнях управління.

Необхідність узагальнення існуючих досліджень аналізу фінансових результатів для забезпечення економічної безпеки підприємства з метою вдосконалення теоретичних положень і практичних підходів до діагностики економічної безпеки підприємства обумовили актуальність теми дослідження. Аналіз фінансових результатів підприємства є невід'ємним елементом системи управління підприємством і являє собою систему заходів, спрямованих не тільки на вихід підприємства із кризи, але і на забезпечення його економічної безпеки.

Теоретичні засади фінансово-економічної безпеки досліджували багато вчених. Свій науковий внесок у розвиток теорії фінансово-економічної безпеки, організації системи управління фінансово-економічною безпекою, методів та засобів взаємодії з іншими складовими безпеки внесли такі вчені: Л. Абалкін, О.Барановський, І.Бланк, Л. Біркен, І. Білько, М.Білик, Т. Васильців, Е. Гудвін, В. Геєць, О.Грунін, К. Девіс, А. Козаченко, Т. Лоурі, А. Ляшенко, Б. Мізюк, В. Мунтіян, О.Новикова,

В.Пономарьов, В. Сенчагов, В. Шликов, Й. Шумпетер, Л.Шемаєва, А. Шаваєв та багато інших. Процес аналізу фінансових результатів на таких підприємствах ведеться постійно: починаючи зі створення фірми і протягом усіх наступних стадій життєвого циклу підприємства (прискореного росту, уповільнення росту, зрілості, спаду). Як свідчить досвід, процес аналізу фінансових результатів в умовах нестабільної економіки - це необхідність адаптування цього поняття з підходами антикризового регулювання системою економічної безпеки підприємства. Антикризове управління є категорією мікроекономічної і відображає виробничі відносини, які виникають на рівні підприємства при його оздоровленні або ліквідації. Антикризове забезпечення економічної безпеки - це категорія, яка відображає заходи організаційно-економічного і нормативно-правового забезпечення, яке спрямовано на захист підприємств від кризових ситуацій, запобігання погроз, у тому числі і банкрутства. З погляду антикризового управління забезпечення економічної безпеки підприємства виділяють наступні його складові: аналіз стану макро- і мікросередовища і вибір кращої місії підприємства; пізнання економічного механізму виникнення кризових ситуацій і створення системи сканування зовнішнього і внутрішнього середовищ підприємства з метою раннього виявлення слабких "сигналів" про погрозу наближення кризи; оперативна оцінка і аналіз фінансового стану підприємства, розробка політики дій в умовах кризи, яка настала і виходу з нього; постійний облік фінансових результатів, ризику підприємницької діяльності і розробка заходів для його зниження; розробка стратегії запобігання погроз, стратегічний контролінг діяльності підприємства.

Економічна безпека фірми (підприємства, організації) - це такий стан корпоративних ресурсів (капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки та устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, при якому гарантується найбільш ефективно їх використання для стабільного функціонування і динамічного науково-технічного та соціального розвитку, запобігання внутрішніх і зовнішніх негативних впливів (погроз).

Необхідність постійного дотримання економічної безпеки визначається об'єктивною потребою кожного суб'єкта господарювання в забезпеченні стабільного функціонування і досягненні цілей діяльності.

Рівень економічної безпеки підприємства залежить від того, наскільки ефективно його керівництво і фахівці (менеджери) здатні уникати можливих погроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища.

Джерелами негативних впливів на фінансові результати та економічну безпеку підприємства (організації) можуть бути:

- свідомі або несвідомі дії окремих посадових осіб і суб'єктів господарювання (органів державної влади, міжнародних організацій, конкурентів);

- збіг об'єктивних обставин (стан фінансової кон'юнктури на ринках даного підприємства, наукові відкриття і технологічні розробки, форс- мажорні обставини і т.і.).

Залежно від суб'єктної обумовленості негативні впливи на фінансові результати і економічну безпеку можуть бути об'єктивними і суб'єктивними. Об'єктивними вважаються такі негативні впливи, які виникають не з вини самого підприємства або його окремих працівників. Суб'єктивні впливи мають місце внаслідок неефективної роботи підприємства в цілому або його окремих працівників (насамперед керівників і функціональних менеджерів).

Головна мета забезпечення стабільних фінансових результатів та економічної безпеки підприємства - забезпечення високого потенціалу його безпечного і максимально стійкого ефективного функціонування, розвитку в майбутньому.

Стабільні фінансові результати підприємства визначають функціональні цілі економічної безпеки підприємства:

- забезпечення високої фінансової ефективності, стійкості і незалежності підприємства;

- забезпечення технологічної незалежності і досягнення високої конкурентоспроможності його технічного потенціалу;

- висока ефективність менеджменту, оптимальність і ефективність його організаційної структури;

- високий рівень кваліфікації персоналу і його інтелектуального потенціалу, ефективність корпоративних НІОКР;

- мінімізація руйнівного впливу результатів виробничої діяльності на стан навколишнього середовища;

- якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства;

- забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної

таємниці і досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів;

– забезпечення безпеки персоналу підприємства, його капіталу і майна, комерційних інтересів.

Функціональні складові стабільних фінансових результатів і економічної безпеки підприємства мають таку типову структуру.

1. Фінансова: досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів.

2. Інтелектуальна і кадрова: збереження і розвиток інтелектуального потенціалу підприємства; ефективне управління персоналом.

3. Техніко-технологічна: ступінь відповідності застосовуваних на підприємстві технологій найкращим світовим аналогам по оптимізації витрат ресурсів.

4. Політико-правова: всебічне правове забезпечення діяльності підприємства, дотримання чинного законодавства.

5. Інформаційна: ефективне інформаційно-аналітичне забезпечення господарської діяльності підприємства (організації).

Список літератури: 1. Іващенко О.В., Гельман В.М. Фінансово-економічна безпека держави / О. В. Іващенко, В. М. Гельман // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) . - 2013. - № 2(1). - С. 121-131. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znptdau_2013_2\(1\)_16.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znptdau_2013_2(1)_16.pdf) 2. Васильців Т. Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / Васильців Т. Г., Волошин В. І., Бойкевич О. Р., Каркавчук В. В., [за ред. Т.Г. Васильціва]. – Львів: ВИДАВНИЦТВО, 2012. –386 с. 3. Подольчак Н.Ю. Організація та управління системою фінансово-економічної безпеки: навч. посібник / Н.Ю.Подольчак, В.Я.Карковська .-Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014.-268с.

ЗМІСТ

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ЗАСАД ОБЛІКУ, АУДИТУ ТА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ: НАЦІОНАЛЬНА ТА СВІТОВА ПРАКТИКА

| | |
|---|----|
| Александрова В.О., Калюжна К.Ю. Облік і аналіз фінансової звітності у розрізі банківської діяльності | 3 |
| Артеменко Н.В. Внутрішній аудит: основи та перспективи розвитку в Україні | 6 |
| Бондаренко О.М., Луновська Т.О. Щодо нового порядку розрахунку допомоги з тимчасової непрацездатності | 9 |
| Артеменко Н.В. Нематеріальні активи: теоретичні аспекти сутності і обліку | 12 |
| Брік С.В., Дегтяр Д.В. Проблеми організації обліку оплати праці на підприємстві | 14 |
| Мірошніченко А.О., Малініна Т.П., Єршова Н.Ю. Теоретико-методичні аспекти аналізу фінансової стійкості підприємства | 16 |
| Носова О.В., Осадча В.П., Єршова Н.Ю. Власний капітал як економічна категорія | 19 |
| Підгорна О., Єршова Н.Ю. Прибуток як об'єкт економічних досліджень | 22 |
| Хайло І., Єршова Н.Ю. Теоретичні підходи до визначення сутності дефініції «Доходи» | 25 |
| Флоря К.А., Єршова Н.Ю. Теоретичні підходи до визначення сутності поняття «Фінансові результати» | 29 |
| Стригуль А.С., Мартинова В.В., Рагулін Р.В. Сучасний стан та особливості визначення поняття фінансових результатів діяльності підприємства | 32 |
| Мардус Н.Ю., Єлізарова Х.П. Організація і методика аудиту прибутку підприємства | 34 |
| Рета М.В. Проблеми використання стратегічного управлінського обліку на підприємствах | 36 |
| Левчук О.М., Радзівідло А. Я. Аспекти взаємозв'язку фінансового і податкового обліку в питаннях відображення об'єктів основних засобів | 39 |
| Фальченко О.О., Зленко К.І. Практичні аспекти аудиту фінансових результатів діяльності підприємства | 41 |
| Чуркіна І.О. Методичні підходи до використання прогностичного інструментарію в економічному аналізі | 43 |
| Пляка Г.О., Рета М.В. Дослідження факторів впливу на прибутковість сільськогосподарських підприємств України | 46 |

МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

| | |
|--|----|
| Волоснікова Н.М. Особливості задач параметричної ідентифікації у моделі фінансових потоків інтегрованої логістики процесів на підприємствах | 50 |
| Гонгало В.Г., Федоров А.О. Використання різних метрик в задачах розподілу виробничої програми | 53 |
| Николаева Е.Г., Бадлак М.В. Производственные функции действительной и комплексной переменной в моделировании отраслевых показателей | 56 |

АНАЛІЗ І ОПТИМІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТА ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У КОНТЕКСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

| | |
|--|-----|
| Бобровська О.В., Александрова В.О. Проблеми та перспективи розвитку інвестування в Україні | 59 |
| Александрова В.О., Легоцька Ю.І, Буткова А.Ю Перспективні напрями розвитку інноваційної моделі України | 61 |
| Стригуль Л.С., Александрова В.О., Ніконов Ю.О. Проблеми та перспективи інноваційного розвитку економіки України і ціноутворення | 64 |
| Руснак Л.Р., Бевзо А.Ю. Аналіз загроз інвестиційній безпеці підприємства та інвесторів | 68 |
| Глізнуца М.Ю. Особливості інноваційного розвитку економічних систем в сучасних умовах | 73 |
| Альошин С.Ю. Контролінг як інструментарій інформаційно-аналітичного забезпечення управління інноваційним розвитком підприємств промисловості | 76 |
| Демьохіна О.О., Єгорова Ю.В. Формування моделі інноваційної економіки в Україні як один із можливих шляхів подолання кризи | 78 |
| Gololobova O.M., Larka N.I. Investment and energy productivity trends in the US | 80 |
| Нестеренко Р.О., Верютіна В.Ю. Особливості формування інноваційного підприємництва в залежності від вимог зовнішнього середовища | 83 |
| Назаренко О.В., Решетняк Н.Б. Про економічну доцільність інвестування у переробку сміття в Україні | 85 |
| Ли Чао Формирование методологии стратегического управления инновационным развитием электроэнергетики Китая | 88 |
| Передрій А.Е.Ю. Шляхи вдосконалення аутсорсингових послуг у машинобудуванні | 91 |
| Побережна К.В. Визначення впливу креативного потенціалу на розвиток інноваційної діяльності | 93 |
| Перерва П.Г., Шимпф К., Косенко А.В. Ефективність інновацій в працях зарубіжних науковців | 95 |
| Савченко О.И., Лукьяница А.Ю. Формирование основ развития инновационной среды предприятия | 97 |
| Смоловик Р.Ф. Анализ и оценка технологических рисков в условиях инновационных процессов | 99 |
| Ткаченко М.О. Оцінка ефективності реалізації стратегічних карт реструктуризації системи управління інноваційним розвитком промислового підприємства | 100 |
| Строков Є.М. Визначення цілей підприємства, як ефективний крок до активізації його інноваційного розвитку | 103 |

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ: СТАНОВЛЕННЯ, ІНСТРУМЕНТАРІЙ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ

| | |
|--|-----|
| Яковлев А.І, Корнус В.В. Основні принципи визначення ефективності промислових виробів | 107 |
| Кузьменко Л.В., Шапран О.Є. Зростаюча роль соціального маркетингу в сучасних умовах | 109 |
| Кучіна С.Е., Корнус В.В. Класифікація показників оцінки | |

| | |
|--|-----|
| ефективності проведення інтернет-реклами | 111 |
| Сінческул І.А., Ларка М.І. Формування стратегії управління взаємовідносинами з клієнтами | 114 |
| Хамад Хілял Махір Наїф, Кобелева А.В. Маркетингові характеристики малої авіації | 117 |
| Соколова А.В., Шальона А.С. Оцінювання конкурентоспроможності бренду товаровиробника як складової системи бренд-менеджменту | 118 |

ЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

| | |
|--|-----|
| Бондаренко О.М., Терлецька А.В. Застосування понижуючих коефіцієнтів до ставки есв при оподаткуванні фонду оплати праці | 122 |
| Гавриць М.О., Гавриць О.О. Огляд нововведень у правилах податкового обліку основних засобів за 2015 рік | 124 |
| Вовк Н.В., Куліш О.О. Вплив корупції на надходження прямих іноземних інвестицій | 126 |
| Должанський А. М. Індексація заробітної плати та доцільність її здійснення | 129 |
| Мелень О.В., Торяник Ю.О. Нормативно-правова основа організації бухгалтерського обліку в Україні | 133 |

НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ ТА МИТНОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

| | |
|--|-----|
| Линник О.І., Бондаренко О.М., Токар Н.Б. Застосування міжнародного досвіду підготовки звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід) | 137 |
| Супруненко С.А. До питання регіонального податкового планування | 140 |
| Сізова Н.Д., Смірнова Т.В. Моделювання процесу оптимізації податкового навантаження | 143 |
| Чеберяко О.В., Рябоконт О.О. Особливості динаміки доходів та видатків місцевих бюджетів України | 147 |
| Шовкопляс Т.С. Податковий потенціал та його роль в збалансуванні системи бюджетних відносин в Україні | 150 |

КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІТИЧНОЇ ТА ОБЛІКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ: НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ФАХОВОЇ ПІДГОТОВКИ

| | |
|--|-----|
| Кошлань Ю.І. Шляхи підвищення ефективності використання трудового потенціалу | 155 |
| Чмельова О.С. Формування компетенцій аналітичної діяльності як напрям підвищення якості фахової підготовки студентів економічних спеціальностей | 157 |

ДОСЛІДЖЕННЯ СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ ТА НАЦІОНАЛЬНИХ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

| | |
|--|-----|
| Архиєреєв С.И. Ефективність міжнародного бізнеса: макроекономічний аспект | 159 |
| Жовтун Є.В. Падіння рівня довіри до банківської системи | 162 |
| Кікоть О.Ю. Критерії оцінювання аукціонів цінних паперів | 164 |
| Мохова Ю.А. Державне регулювання іпотечного кредитування: | |

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ДИНАМІЧНОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

| | |
|--|-----|
| Александрова В.О. Зарубіжний досвід управління бізнес-процесами | 172 |
| Колесніченко А.С. Облікова політика суб'єкта господарювання в контексті прийняття управлінських рішень | 174 |
| Кузьменко Л.В., Бондаренко О.М. Актуальність використання системних методів аналізу в управлінні підприємством | 178 |
| Мардус Н.Ю., Рожко М.Е. Фінансова стійкість сільськогосподарських підприємств та шляхи її підвищення | 180 |
| Верес Шамоші Маріанн, Ткачова Н.П., Свіщова Н.С. Енергетичні проблеми України та шляхи їх вирішення | 184 |
| Маркова Н.С. Сутнісні риси сталого професійного розвитку працівників | 186 |
| Міщенко В.А., Іменинник А.М. Фінансовий контролінг як організаційно-економічний механізм управління підприємством | 189 |
| Міщенко В.А., Міщенко В.В., Миндра К.Г. Роль міжнародного бенчмаркінгу в забезпеченні конкурентноздатності підприємства | 191 |
| Пантелєєв М.С., Ярошенко А.О. Система показників оцінки інноваційного потенціалу підприємства | 194 |
| Білокопитова А.В., Побережна Н.М. Розробка заходів щодо покращення фінансового стану ПАТ «ЄВРОЦЕМЕНТ-УКРАЇНА» та підвищення результатів його діяльності | 197 |
| Гаврилова І.В., Побережна Н.М. Заходи щодо підвищення рентабельності на підприємстві | 200 |
| Побережний Р.О. Інструменти стратегічного управління розвитком підприємства в сучасних умовах господарювання | 202 |
| Крикун В.В., Побережна Н.М. Стимулювання та мотивація до праці персоналу підприємства як складова його подальшого розвитку | 206 |
| Брік С.В., Рудковська Є.М. Практичні аспекти підвищення фінансової стійкості підприємства | 209 |
| Соболева О.П. Методологічні аспекти сучасних підходів до аналізу міжнародної торгівлі в транзитивних економіках | 211 |
| Сітак І.Л. Визначення ефективності фінансового управління підприємством | 215 |
| Соколова Л.В., Беличенко А.Б., Соколов О.Э. Гейміфікація як інструмент мотивації високоякісного праці персоналу | 217 |
| Солоха О.Ю. Ефективність використання основних засобів у бюджетній установі: теоретичні аспекти | 220 |
| Сікетіна Н.Г. Прогнозування економічної ефективності машинобудівного підприємства | 221 |
| Торой Ілка, Товажнянський В.А., Майстро Д.В. Діагностика ймовірності банкрутства підприємства | 225 |
| Шинкаренко Р.В. Оцінка робочого капіталу публічних агрохолдингів | 227 |
| Шевченко О.О. Управління розвитком національної господарської системи в умовах глобалізаційних викликів сучасності | 230 |
| Сиром'ятникова О.В. Теоретичні передумови застосування | |

| | |
|--|-----|
| антикризових стратегій в світі VUCA | 233 |
| Юр'єва І.А., Олейнікова А., Бойко В. Дослідження рівнів організаційної культури як чинник соціальної відповідальності підприємств | 236 |
| Шипілова М.В. Соціальний капітал як інституційна основа мінімізації проявів рентоорієнтованої поведінки | 238 |
| Прохоренко О.В. Теоретико-методичний підхід до прийняття рішення щодо запровадження аутсорсингу бізнес-процесів | 242 |
| Манойленко О.В., Сиром'ятникова О.В. Забезпечення стійкості соціально-економічних систем в кризових умовах господарювання | 245 |

СУЧАСНІ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ, ІНФОРМАЦІЙНОЇ ТА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

| | |
|--|-----|
| Юр'єва І.А., Олейнікова А., Сатурев Є. Дослідження рівня економічної безпеки підприємств | 249 |
| Руснак Л.Р., Корнеско І.О. Формування основних засад забезпечення фінансово-економічної безпеки банківської системи | 251 |
| Александрова В.А., Смоковський В.Е., Мантрова Е.В. Проблема фінансової безпеки в умовах глобалізації | 256 |
| Хаустова І.Е. Современные проблемы экономической безопасности предприятия в условиях рынка | 259 |
| Юр'єва І.А., Бойко В., Кириченко Н. Удосконалення фінансових результатів в системі економічної безпеки підприємства | 263 |

Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут» 2015 р.

Наукове видання

ТРУДИ

XI - ої Міжнародної науково-практичної
конференції

**«ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ
«ОПТИМУМ – 2015»**

7-9 грудня 2015 року
м. Харків

Редактори:

**Перерва Петро Григорович
Манойленко Олександр Володимирович**

**Відповідальний секретар:
Строков Є.М.**

**Верстка та оригінал-макет:
Строков Є.М.**

**Дизайн обкладинки
Строков Є.М.**

Підписано до друку: 03.12.2015 р. Формат 60x84/16
Папір офсетний. Друк офсетний.
Ум. друк. а 15,75
Тираж 300 екз

Надруковано в типографії ФЛП Воронюк В.В.
м. Харків, пл. Руднева, 4
тел. (057) 757-93-82