

Міністерство освіти і науки України
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

Матеріали
студентської наукової конференції
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

22-23квітня 2020 року



Чернівці
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича
2020

Матеріали студентської наукової конференції Чернівецького національного університету (22-23 квітня 2020 року). Економічний факультет. Чернівці : Чернівец. нац.ун-т. ім. Ю. Федьковича, 2020. 115 с.

До збірника увійшли статті студентів економічного факультету до щорічної студентської наукової конференції університету.

Молоді автори роблять спробу знайти підхід до висвітлення й обґрунтування певних наукових питань, подати своє бачення проблем.

© Чернівецький національний
університет імені Юрія Федьковича,
2020

Прогнозування тенденцій ринку криптовалют

За останнє десятиліття увага, яку приділяють науковці тематиці крипто валюти, значно зросла. Використання цього засобу платежу набирає оберти у багатьох країнах світу. Тому важливо виявити критерії та показники, які здійснюють вплив на курс конкретної криптовалюти, індикатори та зв'язки між самими криптовалютами.

На сьогодні існують деякі розв'язки даної задачі, але, зазвичай, вони представлені у вигляді комерційного сервісу і недостатньо розкрито деталі її реалізації. Тому проблема побудови моделі для прогнозування криптовалют залишається відкритою й актуальною.

Як відомо, вартість віртуальних монет встановлюється ринковим шляхом, тобто чим більший попит на певну криптовалюту, тим вищий її курс. Попит же залежить від тих переваг, які пропонує монета. Крім того, на зростання курсу криптовалюти впливає розповсюдження самої цифрової валюти. Оскільки курс криптовалют залежить винятково від попиту людей, то одним зі способів прогнозування курсу є кількісна оцінка цього попиту та подальший аналіз впливу попиту на ціну криптовалюти.

Основні методи моделювання курсу криптовалюти базуються на проведенні кореляційно-регресійного аналізу, на основі якого можна дослідити, чи є той чи інший індикатор причиною зміни курсу, тобто провести дослідження причинно-наслідкових зв'язків, використовуючи, наприклад, тест Грейнджера.

ARDL-модель, яка була використана для прогнозування курсу найпопулярнішої криптовалюти Bitcoin, полягає у побудові моделі часового ряду, в якій поточні значення ряду залежать як від минулих значень цього ряду, так і від поточних і минулих значень інших часових рядів.

Для дослідження було обрано щоденний курс в доларах США за період з 1 лютого 2019 по 1 лютого 2020 і показники фондового ринку, які добре описують світову економіку,

зокрема фондовий індекс MSCI World, індекс волатильності (CBOE Volatility Index (VIX)), фондовий індекс S&P 500, Індекс Nikkei 225, в японській єні (JPY) та Google Trends статистика [1-2]. Вихідною змінною моделі є курс криптовалюти Bitcoin.

Для прогнозування криптовалюти використано два програмних рішення:

1) Eviews, в якому побудовано модель ARDL (Autoregressive distributed lag model) та отримано кількість і статистичну значущість лагів;

2) MS Excel, в якому на основі побудованої моделі ARDL, обрано найбільш статично значущі лаги минулих періодів та отримано рівняння регресії:

$$y = 3337,9 + 0,5x_1 - 84x_2,$$

де y – курс криптовалюти біткойн, x_1 – індекс волатильності, x_2 – Google Trends статистика.

Для отриманої моделі коефіцієнт детермінації складає 0,84, значення критерію Фішера рівне 20,52, а t -статистики - 1,004. Це доводить, що модель адекватна і може бути використана для прогнозування.

Отже можна зробити висновок, що розроблена ARDL модель для прогнозування криптовалюти, добре описує залежності курсу Bitcoin від обраних факторів. Проте, незважаючи на адекватність і високу точність, вхідні статистичні дані необхідно постійно оновлювати та на їх основі розраховувати нові показники регресії.

Список літератури

1. Офіційний сайт BitMakler. Режим доступу: <https://bitmakler.com/birzha>.
2. Офіційний сайт Національного банку України. Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>.
3. Грачев И.Д. Моделирование аномалий в биржевом курсе криптовалют/ И.Д. Грачев, И.В. Неволин// Проблемы рыночной экономики. – 2017. - № 4. – [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.market-economy.ru/archive/2017-04/06-2017-04-17-25-grachev>

Діана Анфілофієва
Науковий керівник – доц. Кучерівська С.С.

Страхова культура населення

В умовах економічного, науково-технічного, особливо інформаційного розвитку суспільства все більшого значення набуває інтерес юридичних і фізичних осіб до страхування, як можливості забезпечення від можливих ризиків у житті та діяльності.

Вітчизняний страховий ринок почав формуватися одразу з набуттям Україною незалежності. Однак і нині ще не набув достатньої ваги в економіці країни та житті громадян. За станом на 01.01.2019 р. частка валових страхових премій у ВВП становила лише 1,4%. При тому, що в США та країнах Європи рівень проникнення страхування складає 6-12% [1].

Однією з причин повільного розвитку страхового ринку України науковці та страховики називають низький рівень страхової культури населення.

Під поняттям «страхова культура» розуміють рівень розповсюдженості серед населення знань, навичок, правил, вимог, цінностей, які заохочують споживачів до користування страховими послугами. Проте зазначимо, що страхова культура визначає не просто рівень поширеності, а виступає відбитком суспільної культури, тобто є результатом взаємодії людей.

На рівень страхової культури населення в Україні особливий вплив мають:

1) історичні чинники (втрата коштів в установах страхування СРСР; недобросовісна робота страхових компаній на початку 90-х років, та ін.);

2) рівень достатку громадян (показовим є період 2008-2011 рр., коли різке збільшення реалізації нових автомобілів через автосалони в кредит спричинило суттєве збільшення обсягу страхових внесків за договорами авто-каско та ОСЦПВВ);

3) рівень державного нагляду за ринком страхування (наявність, логічність, цивілізованість, реальність захисту інтересів страхувальників);

4) діяльністю основних учасників страхового ринку (страхових агентів, брокерів, оцінювачів ризиків і збитків).

У зв'язку з цим підвищення рівня страхової культури в Україні вимагає скоординованих дій усіх учасників страхового ринку.

– на урядовому рівні (впровадження заходів збільшення фінансової грамотності населення, розширення доступу до фінансової інформації, визначення основних положень формування страхової культури на вітчизняному ринку страхування; створення фондів гарантування страхових виплат);

– на рівні страховиків (підвищення рівня кваліфікації працівників страхових компаній; дотримання прозорості діяльності; чітке і зрозуміле пояснення умов договору, підвищення якості надання страхових послуг; підвищення можливостей впливу саморегулювальних організацій на функціонування страхового ринку);

– на рівні споживачів страхових послуг (розумно і виважено підходити до вибору страховика; сплачувати страховий внесок не тому, що «так треба», а як мінімум, з розумінням основних ризиків, від яких забезпечується захист; дотримуватися основних умов договору; вимагати від страховика пояснення умов договору).

Список літератури

1. Insurance Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.insuranceeurope.eu/>

2. Пономарьова О.Б. Визначення проблем страхового ринку та їх вирішення / А.В. Бодня, М.А. Иванченко, О.Б. Пономарьова // Глобальні та національні проблеми економіки [Електронний ресурс]. – 2015. – №5. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/5-2015/166.pdf>

Діана Баранюк, Данііл Бастраков
Науковий керівник – проф. Буднікевич І.М.

Досвід Іспанії в реалізації маркетингових програм просування туристичних destinations

Концепція розвитку туристичної destinations, за Ф. Котлером, «вимагає розробки систематичної та довгострокової маркетингової стратегії, спрямованої на вирощування та вдосконалення наявних і потенційних властивостей місцевості або регіону» [1].

Іспанія для залучення туристів і підвищення іміджу своєї території створила повноцінну маркетингову програму, у процесі реалізації якої країна зайняла лідируючі позиції в рейтингу світових туристських destinations. За даними Національного інституту статистики (INE) [2], у 2018 р. зафіксовані історичні «пікові» позначки: кількість туристів – 82,8 млн. осіб, що більше ніж у 2017 році на 0,9%; грошові витрати туристів склали 90 млрд євро (зростання на 3,1%). Щоденні витрати туриста складають 163 євро, а за усю відпустку - близько 1030 євро.

Каталонія зберігає за собою статус головного напрямку для іноземних туристів. «Tourisme de Barcelona» [3] – консорціум з просування Барселони як туристської destinations, який об'єднує незалежні підприємства та організації з метою координації їх підприємницької діяльності. У рамках консорціуму створені різні програми: бізнес-туризм «Barcelona Convention Bureau», ресторани «Barcelona Gastronomía», спорт «Barcelona Sport», «Barcelona Premium» – програма яка позиціонує Барселону як розкішну destinations.

«I need Spain» – «Я потребую Іспанії» – гасло «Tourisme de Barcelona», що відображає ті емоції, які творці спробували висловити в гаслі, показуючи прихильність туристів до Іспанії за рахунок приємного клімату, курорту, кухні.

Користуються попитом у туристів тематичні мобільні додатки, які представлені на сайті Tourism Barcelona: офіційний путівник по місту, ресторани, «Барселона Гауді», «Середньовічна Барселона». За останнє десятиріччя соціальні мережі стали потужним інструментом реклами і просування туристичної destinations. Для підтримки взаємодії з гостями

Барселони добре себе зарекомендували фотоконкурси, досвід організації яких призводить до зростання числа передплатників після їх проведення. Публікуються цікаві факти, фотографії красивих місць, сцен з життя людей, об'єкти культури країни, відео про відпочинок в Іспанії, про місцевий колорит, особливості місцевої кухні, які викликають інтерес і бажання відвідати країну або повернутися до неї ще раз.

Проте сьогодні Іспанія поступово змінює модель туризму, звертаючи увагу на таку цільову аудиторію як місцеві жителі, розробляється цільова маркетингова програма з популяризації вигід від туризму та напрямків нівелювання негативних впливів туризму на життя місцевих жителів. У Барселоні постійно відбуваються акції проти зростаючої кількості туристів і створюваних ними проблем. У 2018 році акція пройшла під гаслом «повернемо пляжі для всіх». Турбує жителів зростання орендної плати на житло, стихійні ринки, неадекватна поведінка деяких туристів, нелегальна зайнятість та зниження зарплат. Влада Барселони розглядає можливість прийняти закон, що обмежує кількість місць для туристів в об'єктах розміщення і збороняє будівництво нових готелів.

Отже важливою умовою успіху маркетингової програми Іспанії є використання комплексного підходу до просування туристичної дестинації, врахування загальносвітових трендів, розумне запозичення позитивних сервісних практик і конструктивна національна політика у сфері туризму.

Список літератури

1. Котлер Ф., Боуэн Дж., Мейкенз Дж. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм. 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 1071 с.

2. Офіційний сайт Національного інституту статистики Іспанії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ine.es/jaxi/Datos.htm?path=/t35/p011/rev19/serie/&file=02001.px#!tabs-tabla>

3. Офіційний сайт Tourisme de Barcelona - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.barcelonaturisme.com/wv3/en/>.

Любов Блауш
Науковий керівник – доц. Терлецька Ю.О.

Чинники впливу на систему антисипативного управління суб'єкта господарювання

На сучасному етапі трансформаційних перетворень національної економіки дедалі частіше спостерігаються зміни у спрямованості антикризових управлінських процесів на підприємствах. Вони передбачають зосередження уваги менеджерів на завчасному ідентифікуванні загроз середовища функціонування за слабкими сигналами з метою максимально можливого убезпечення суб'єктів господарювання від деструктивних впливів кризових явищ. Крім того, у динамічних умовах діяльності для вітчизняних підприємств пріоритетного значення набуває стратегічна здатність адекватного використання різноманітних перспектив середовища функціонування. Комплексне вирішення вищезазначених завдань забезпечується за допомогою використання антисипативного управління на вітчизняних підприємствах.

Ефективність упровадження та реалізації антисипативного управління підприємствами, що ґрунтується на слабких сигналах, забезпечується на засадах формування та використання однойменної управлінської системи. Однією із ключових характеристик системи антисипативного управління є її відкритість, тому процес побудови такої системи полягає не лише у формуванні складових структурних елементів, але й у передбаченні впливу на підприємство чинників зовнішнього середовища. Взаємовідносини системи антисипативного управління із середовищем функціонування носять подвійний характер. По-перше, основне завдання цієї системи полягає у перманентному дослідженні внутрішнього та зовнішнього середовища з метою пошуку слабких сигналів про майбутні зміни умов діяльності. По-друге, сама система перебуває під впливом різноманітних чинників, які визначають особливості її формування та функціонування.

На підставі проведеного аналізу літературних джерел автором досліджено класифікацію чинників впливу на систему антисипативного управління [1; 2].

Серед чинників внутрішнього середовища, які безпосередньо впливають на систему антисипативного управління промисловим підприємством, доцільно виокремити: цілі; завдання; ресурсне забезпечення; працівників; тип та особливості організаційної структури управління; тип використовуваної технології; розмір підприємства; етап життєвого циклу; вид виробничо-господарської діяльності суб'єкта господарювання.

До складу чинників зовнішнього середовища, які впливають на систему антисипативного управління фірмою, насамперед, варто віднести: НТП; особливості економічного розвитку; рівень техніки та технології; рівень конкуренції; споживачів; постачальників; нормативно-правове та методологічне забезпечення; державні та місцеві органи влади, інфраструктуру, особливості міжнародних економічних відносин.

Отже, з викладеного вище можна зробити висновок про те, що з метою формування якісної системи антисипативного управління у процесі ідентифікування чинників впливу на неї, необхідно дотримуватись певних принципів: максимального охоплення пріоритетних факторів, своєчасності їхнього визначення, обґрунтованості та об'єктивності вибору, врахування взаємозалежності чинників та актуальних особливостей середовища функціонування, систематичного дослідження появи та непередбачуваного впливу нових чинників.

Список літератури

1. Гудзь О.Є., Старинець О.Г. Парадигма побудови системи антикризового управління підприємством. *Економіка. Менеджмент. Бізнес.* № 1 (19), 2017. С.11-18.
2. Терлецька Ю.О., Комарницький І.Ф. Антикризове управління підприємством: теорія та практика: навч. посіб. Чернівці: ЧНУ, 2015. 248 с.

Євгенія Богаш

Науковий керівник – доц. Гладчук О.М.

Сучасний стан та необхідність розвитку страхового ринку в Україні

Ринок страхових послуг є одним із основних елементів ринкової інфраструктури та фінансової системи країни із розвиненою економікою. Дедалі частіше рівень економічного розвитку країни визначають за рівнем організації страхової справи, яка за дохідністю в деяких країнах випереджає промисловий та банківський сектори. Крім того, страхові компанії забезпечують національну економіку інвестиційними ресурсами. В умовах глобалізації та інтеграції України в європейське та світове співтовариство виникає необхідність в удосконаленні та впровадженні новітніх технологій в страхову діяльність, а також активного підвищення у сфері страхування рівня довіри та обізнаності економічних суб'єктів.

Рівень розвитку страхового ринку визначається соціально-економічним становищем у країні, готовністю населення та суб'єктів господарювання до споживання такого роду фінансових послуг, а також державною підтримкою страхового бізнесу. Порівняно з європейськими країнами, де страхування охоплено понад 94% страхового поля, в Україні страхові послуги користуються значно меншим попитом (15 – 20%) [1].

На сучасному етапі регулювання страхового сектора в Україні характеризується значною динамічністю і розширенням переліку страхових послуг, особливо з добровільних видів страхування, підвищенням вимог до порядку створення, діяльності страховиків та їх конкурентоспроможності, а також необхідністю залучення ринку страхування до вирішення найважливіших питань економічного розвитку.

В Україні ринок страхових послуг продовжує утримувати друге місце за рівнем капіталізації серед ринків небанківських фінансових установ. Загальна кількість страхових компаній в Україні станом на кінець 2019 складала 234, у тому числі страхових компаній, що здійснюють довгострокове страхування життя – 23 компанії, а ризикові види страхування – 211

компаній. Число страхових компаній протягом останнього десятиліття має тенденцію до зменшення, так за останній рік кількість страхових компаній зменшилася на 51.

Незважаючи на зменшення загального числа страховиків, в Україні ринок страхування наразі демонструє якісно позитивну динаміку у своєму розвитку. Згідно з офіційними статистичними даними за 2019 рік, спостерігається зростання обсягу залучених валових страхових премій майже за всіма видами страхування, а найбільше: в автострахованні (КАСКО, ОСЦПВ, "Зелена картка") – на 18,0%; медичному страхуванні – на 40,3%; страхуванні від вогневих ризиків і ризиків стихійних явищ – на 25,4%; страхуванні майна – на 13,7%; страхуванні життя – на 20,2%; страхуванні медичних витрат – на 58,5%; страхуванні вантажів і багажу збільшення валових страхових платежів – на 6,5%[2]. Ці види страхування є найбільш популярними в Україні.

Зменшення кількості страхових компаній в Україні пов'язано з тим, що вони не витримують складних загальноекономічних і соціально-політичних умов, зростання конкуренції та посилення регулятивних вимог, що дає змогу «очистити» ринок від недобросовісних і неплатоспроможних страховиків, які не виконують чи не мають здатності реалізувати свої зобов'язання за діючими страховими договорами.

Отже, процес глобалізації безпосередньо впливає на розвиток, інформатизацію і функціонування національного страхового ринку та економіку в цілому. Необхідність розвитку страхового ринку полягає в тому, що країна, яка не враховує глобальних аспектів, ризикує залишитися далеко позаду від лідерів світового страхового ринку та не зможе претендувати на взаємовигідне партнерство в міжнародному співтоваристві.

Список літератури

1. Пономарьова О.Б., Бодня А.В., Іванченко М.А. Визначення проблем страхового ринку та їх вирішення. URL: <http://global-national.in.ua/archive/8>

2. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: <https://www.nfp.gov.ua>

Наталія Боднарюк
Науковий керівник – доц. Терлецька Ю.О.

Сучасні підходи до забезпечення стійкого розвитку виробничого підприємства в умовах економічної нестабільності

У науковій літературі термін «стійкість» фахівці розглядають як одне з понять концепції економічної рівноваги, згідно з якою досягнення та утримання рівноважного стану в економіці належить до найважливіших мікро- та макроекономічних процесів. Зазначена концепція стверджує, що суб'єкти господарювання намагаються вивести економічну систему на оптимальний рівень, розглядаючи його як рівноважний, який асоціюється з поняттям стійкості. У «Великому економічному словнику» термін «стійкість» визначається як «...сталість, постійність, непідвладність ризику втрат і збитків» [2].

Практика реалізації концепції сталого розвитку дозволяє виокремити сновні підходи до управління економічною стійкістю. До них належать системний, ситуаційний та інтеграційний підходи.

Системний підхід розглядає економічну стійкість як сукупність взаємопов'язаних складових елементів, що забезпечують збалансований розвиток шляхом встановлення оптимальних кількісних співвідношень між елементами системи та формування стійких структурних зв'язків між ними. Згідно із зазначеним підходом, управління економічною стійкістю підприємства зводиться до забезпечення максимально узгодженої взаємодії усіх елементів та збереження цілісності системи в умовах нестабільності зовнішнього середовища.

Ситуаційний підхід дозволяє виявити закономірності формування економічної стійкості у просторі та часі, а також сформулювати комплекс управлінських дій щодо забезпечення динамічної рівноваги у визначений період часу в конкретній ринковій ситуації. При цьому економічна стійкість суб'єкта господарювання розглядається, як тимчасове явище, що досягається у процесі постійної взаємодії із середовищем його

функціонування. Накопичені у процесі еволюції кількісні параметри змінюють якісні характеристики системи, внаслідок чого порушується внутрішня взаємодія її елементів. Це свідчить про те, що руйнування досягненої рівноваги змінюється формуванням нових стійких пропорцій, забезпечуючи при цьому економічній системі перехід на якісно новий рівень розвитку.

Інтеграційний підхід, на відміну від описаних вище підходів, розглядає економічну стійкість як сукупність економічних систем мікро-, мезо- та макrorівня. Інтеграційний підхід дозволяє досліджувати економічні процеси у контексті розгляду сучасної економічної системи, яка є сукупністю економічних систем різного рівня: держави, регіонів, галузей, суб'єктів господарювання. Сучасні економічні системи – складні багаторівневі, багатofакторні, багатокритеріальні відкриті, яким властиві специфічні ознаки: цілеспрямованість, передбачуваність, самоорганізованість, цілісність.

Узагальнюючи викладені вище підходи, можна зробити висновок про те, що система управління економічною стійкістю виробничого підприємства передбачає реалізацію комплексу управлінських дій, спрямованих на формування динамічної структури, здатної вести успішну, щодо досягнення поставлених стратегічних цілей, діяльність в умовах економічної нестабільності, зберігаючи при цьому ознаки цілісності та рівноваги.

Список літератури

1. Ареф'єва О.В., Городинська Д.М. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи з її забезпечення. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 8 (86). С. 83-90.
2. Великий економічний словник / за ред. А.Н. Азриліана. М.: Інститут нової економіки, 2007. 864 с.
3. Іванов В.Л. Концепція управління організаційно-економічною стійкістю промислового підприємства. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво*. 2011. № 23 (I). С. 75-80.

Девіантна поведінка платників податків як одна з передумов ухилення від оподаткування

Податкова система України формувалася й розвивається в складний для країни період, що супроводжується кризовими явищами практично в усіх сферах суспільного життя. За таких умов дедалі більшого значення в українському економічному просторі набуває проблема ухилення від сплати податків. На жаль, воно стало нормою поведінки багатьох суб'єктів господарської діяльності. Адже в підсумку вони залишають у себе кошти для ведення бізнесу й розв'язання нагальних виробничих і соціальних проблем, в специфічних для України умовах розквіту корупції та широкого лобіювання інтересів окремих груп платників податків [1]. Це спричиняє низку негативних наслідків для економічного та соціального розвитку, сприяє відтоку капіталів за кордон і порушенню правил чесної конкуренції, призводить до загострення проблем між суб'єктами господарювання та контролюючими органами, перешкоджає повному насиченню державного бюджету коштами, необхідними для фінансування державних видатків тощо.

До факторів, які є передумовою виникнення у платників податків девіантної поведінки, відносяться: природне бажання кожної людини отримати максимальну вигоду від своєї діяльності, особливо в умовах скрутного соціально-економічного становища в країні; відсутність моральної відповідальності за ухилення від оподаткування; низький рівень податкової культури в суспільстві; значний рівень недовіри платників податків до фіскальних органів і, як наслідок, численні конфлікти між ними. В суспільстві поки немає усвідомлення, що Державна податкова служба – це не каральний орган. Її основне завдання полягає в організації правильного ведення облікової та звітної документації на підприємстві, допомозі у виправленні помилок, якщо такі виникають [2].

Формуючи ефективну податкову систему, що, зокрема, має мінімізувати ухилення від оподаткування, потрібно брати до уваги особливості менталітету населення в Україні. Пріоритетним є запровадження заходів, які б сприяли усвідомленню платниками таких акцій:

1) справляння податків – це об'єктивна умова функціонування держави, а не забаганка її вищого керівництва;

2) наповненість бюджету коштами перебуває в прямій залежності з отриманням громадянами в подальшому суспільних благ, соціальних виплат, пенсій;

3) саме платники податків є фундаментом, на якому тримається сталий розвиток і економічне зростання країни.

До таких заходів можна віднести впровадження курсів податкової грамотності в закладах освіти, поширення через засоби масової інформації та соціальні мережі матеріалів про необхідність сплати податків, з особливим наголосом на наслідках у разі ухилення від оподаткування, та широке висвітлення масштабних кримінальних проваджень за подібні незаконні дії. Необхідним також є застосування позитивного зарубіжного досвіду, як наприклад, досягнення в сфері поведінкової економіки для ефективного наповнення своїх бюджетів цілого ряду країн, таких як Австралія, Данія, Нова Зеландія, Великобританія та Швеція [3]. Банальні коригування податкових ставок, розширення бази оподаткування та інші популярні в минулому заходи потроху вичерпують себе. Сучасність потребує більш нових та інноваційних підходів до розв'язання проблеми ухилення від сплати податків.

Список літератури

1, Корягіна Т.В., Якименко К. А. Проблема ухилення від податків та наслідки цього явища для бюджету України. *Молодий вчений*. 2017. № 1(41). С. 620-623.

2. Парфентій Л.А., Парфентій П.О. Фактори ухилення від оподаткування в Україні. *Бізнес Інформ*. 2015. С. 170-172.

3. Мистецтво ухилитися. VoxCheck пояснює чому люди не платять податки. *VoxCheck*: веб-сайт. URL: <https://voxukraine.org/uk/mistetstvo-uhilyatisya-voxcheck-poyasnyuye-chomu-lyudi-ne-platyat-podatki/> (дата звернення: 10.01.2020).

Ольга Ваганова
Науковий керівник – асист. Грунтковський В.Ю.

Роль соціальної відповідальності у банківській діяльності

Банківська діяльність вважається однією з головних ланок розвитку економіки держави. Це означає, що їй потрібно щоразу удосконалювати свою роботу. Перш за все це проявляється у використанні різноманітних банківських послуг, зокрема можна підкреслити платіжну картку, яка стала невід'ємною частиною у сучасному світі. Також варто підкреслити, що банк несе соціальну ціль, яка закладає принцип соціальної відповідальності. Тому формування соціальної відповідальності банків насамперед здійснюється за рахунок суспільства, держави, працівників.

Зазначимо, що в Україні в діяльності лише 16 банків присутні принципи соціального підходу до ведення бізнесу, що є критично низьким значенням, враховуючи те, що банки беруть безпосередню участь у розподілі фінансових потоків та акумулюванні коштів, співпрацюють з усіма суб'єктами та мають можливість впливати на розв'язання суспільних проблем [1].

Рівень розвитку та практичного використання банками є не на досить високому рівні. У першу чергу це пов'язано із недосформованістю національної банківської системи в силу відносно короткої історії її розвитку [2]. Діяльність банків у цьому напрямку спрямована в першу чергу на задоволення потреб найближчих зацікавлених сторін, до яких відносять клієнтів, партнерів, співробітників.

Багато українських банків широко співпрацюють з некомерційними організаціями, причому на довгостроковій основі, і практично не ведуть спільних соціальних програм з іншими комерційними організаціями. Така ситуація ускладнюється причинами, які створюють труднощі банкам при вкладанні ресурсів у соціальні програми, наприклад, небажання держави стимулювати такого роду вкладення; нерозвиненість законодавства, що регулює благодійну діяльність. Водночас

чимала кількість банків України надають першочергового значення соціальним факторам стійкого розвитку суспільства: соціально-відповідальному інвестуванню, фінансуванню проектів зі створення екологічно чистих виробництв, створення нових робочих місць, реалізація соціальних програм для персоналу тощо. Усвідомлюючи свою відповідальність за внесок у сталий розвиток суспільства, вітчизняні банки враховують інтереси широкого кола сторін, на яких впливає діяльність банку, – акціонери, клієнти, інвестори, персонал, постачальники, бізнес спільнота, органи державного управління і широка громадськість [3].

Отже, реалізація соціальної відповідальності у банківській діяльності ще не набула широкого масштабу та популярності. Проте декілька банків уже практикує реалізацію соціальної відповідальності. Це надало їм можливість залучити більше споживачів, інвесторів та інших зацікавлених сторін.

Список літератури

1. Ласукова А.С. Дослідження стану впровадження концепції корпоративної соціальної відповідальності в банках України URL:<http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8537/1/Lasukova1.pdf> (дата звернення 23.10.2019)
2. Примостка О. О., Захарчук А.О. Корпоративна соціальна відповідальність банків. *Ефективна економіка*. 2017. №7.
3. Андреева О., Приходько М. Соціальний фактор як складова механізму функціонування комерційного банку *Вісник Державного університету інфраструктури та технологій*. 2018. № 3. С. 10.

Тетяна Вовк
Науковий керівник – доц. Гладчук О.М.

Банківський нагляд в сучасних умовах розвитку банківської справи України

Банківський нагляд – це моніторинг процесів, що відбувається в банківському секторі на різних етапах функціонування банків, а саме створення нових банків та їх установ, діяльність банків, реорганізація та ліквідація банків [0, с.48].

Метою банківського нагляду є, по-перше, контроль за дотримання банками та іншими особами законодавства України, а по-друге, – оцінка за дотримання банківськими установами та іншими суб'єктами господарювання встановлених стандартів з метою забезпечити перш за все стабільність банківської системи, а також захистити права вкладників та банківських кредиторів.

Завданнями, якими керується банківський нагляд, є: захист інтересів клієнтів і вкладників банку, які розміщують кошти в банках, від шахрайства та неефективного управління; забезпечення прозорості в банківському секторі; підвищення ефективності та стійкості банківської діяльності; підтримка професіоналізму в банківському секторі тощо.

Здійснюючи банківський нагляд НБУ має право вимагати від банків та їх керівників усунути порушення банківського законодавства, виконувати регуляторні акти НБУ, щоб уникнути або подолати небажані наслідки, які можуть загрожувати безпеці коштів, довіреним банкам, або завдають шкоди правильному провадженню банківської діяльності [0, с. 20-22].

В останній чверті ХХ століття у світі суттєво змінилися умови банківської діяльності: зросла конкуренція між кредитними установами, зменшилась рентабельність традиційних банківських операцій, зросла частка небанківських продуктів у структурі банківських послуг, якість активів погіршилися і ризики різко зросли. Це негативно вплинуло на здатність кредитних установ протистояти фінансовим

труднощам і підірвало стабільність та консолідацію світової банківської системи.

Банківський нагляд в Україні орієнтується на рекомендації Базельського комітету з банківського нагляду, які викладені в трьох основних нормативних документах, які постійно оновлюють свої вимоги стосовно принципів діяльності банків, якості їх капіталу та активів, тощо. На даний час в Україні завершується фактичне впровадження вимог Базель 2 і поступово запроваджуватимуться більш жорсткі вимоги Базель 3. Однак, на нашу думку, сучасний стан розвитку вітчизняного банківського сектора ще не готовий до таких змін.

У сучасних умовах забезпечення належного нагляду за діяльністю банків складне завдання, що вимагає розв'язання низки проблемних питань, включаючи створення цілісної системи нагляду, більш конкретні підходи до організації нагляду, принципи його впровадження та, можливо, додаткові інструменти, спрямовані на підвищення ефективності [0, с.51].

Отже, необхідні заходи для ефективного розвитку банківського нагляду потребують запровадження системи постійного банківського моніторингу активів і пасивів, їх строку погашення, включаючи банківські депозити, ліквідні активи, міжбанківські операції, іноземні кредитні лінії та продовження боргу. У разі будь-якого погіршення фінансових умов у будь-якому банку ініціювати проведення спеціальних перевірок на місцях, діагностувати причину фінансових труднощів і домовитися з керівництвом банку щодо плану реструктуризації для вирішення основних проблем.

Список літератури

1. Банківський нагляд: навч. посібник / В.І. Грушко; С.М. Лаптев; О.С. Любунь; К.Є. Раєвський. К : Ун-т економіки та права "Крок", 2014. 264 с.
2. Банківський нагляд : навч. посіб. / В. І. Міщенко, А. П. Яценюк, В. В. Коваленко та ін. К. : Знання, 2014. 406 с.
3. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/> (дата останнього звернення 22.02.2020)

Тетяна Водак
Науковий керівник – доцент Кобеля З.І.

Сутність інвестиційного потенціалу

Пошук зовнішніх джерел фінансування економіки, серед яких важлива роль відводиться інвестиціям, – визначальна риса сучасного етапу розвитку пострадянських країн.

Інвестиції – це зазвичай чималі гроші, тому варто витратити їх з розумом. Є підприємства, вкладення в які окупляться незабаром, а буває і таке, що виробництво заздалегідь збиткове настільки, що фінансування в нього просто згорить і не принесе ніякої користі. Саме для оцінки рентабельності вкладення грошових коштів і введено поняття інвестиційного потенціалу.

Інвестиційний потенціал підприємства є сумою таких показників, як стратегічні передумови для розвитку будь-якого об'єкта і чинники, які забезпечують його розвиток. Одним з основних таких чинників і є вкладення грошей інвесторами.

Також потрібно враховувати, що інвестиційний потенціал для одного підприємства має дуже тісний зв'язок з потенціалом для іншого підприємства, регіону, країни. Пов'язані між собою, вони утворюють інвестиційний потенціал економіки.

Інвестору при оцінці інвестиційного потенціалу варто пильно звернути свою увагу на такі фактори: дохід, чистий прибуток, EBITDA, активи підприємства, пасиви підприємства.

Залежно від суб'єктів інвестиційної діяльності, які приймають рішення щодо вкладення власних, позичкових і залучених майнових, а також інтелектуальних, цінностей, виділяють державні інвестиції, приватні інвестиції, іноземні інвестиції, спільні інвестиції. До суб'єктів інвестиційної діяльності відносяться замовники робіт в особі: держави, самостійних виробників, власників спільних підприємств, іноземних інвесторів, міжнародних організацій, транснаціональних корпорацій (ТНК), багатонаціональних корпорацій (БНК), приватних підприємств та змішаних підприємств.

Реальні інвестиції включають вкладення в статутні фонди підприємств і організацій, господарських товариств; надані підприємствам, організаціям, установам позики і кредити; придбання об'єктів нерухомості; золото; предмети колекціонування. Капітальні вкладення здійснюються у формі вкладення фінансових і матеріально-технічних ресурсів у створення виробництва основних фондів шляхом нового будівництва, розширення, реконструкцій, технічного переозброєння, а також підтримання потужностей діючого виробництва. Реальні інвестиції передбачають вкладення коштів на інноваційний розвиток.

Отже, аналіз інвестиційного потенціалу дає підстави для таких висновків:

- взаємодія суб'єктів господарювання і вкладання капіталу здійснюється в інвестиційному середовищі, що характеризується негативним та позитивним інвестиційним кліматом, наявність відповідних умов якого залежить від комплексу чинників, які зумовлюють ефективність перетворення інвестиційних ресурсів на інвестиційний потенціал;

- інвестиційний потенціал утворюється від взаємодії упорядкованих та структурованих фінансових, трудових (до яких також відносимо гуманітарні, духовно-моральні, інтелектуальні) матеріальних, нематеріальних, інформаційних, лобістських та інших необхідних ресурсів у виробництві інвестиційних та споживчих товарів і спрямовується на забезпечення кожним господарським суб'єктом своїх інтересів;

- інвестиційні ресурси можуть перетворитися на інвестиційний потенціал за відповідних умов.

Список літератури

1. Нечитайло У.П. Динаміка іноземних інвестицій: узагальнення тенденцій в Україні та Закарпатті // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія. «Економіка». – 2008. – №25. - С.108-117

2. Туріянська М.М. Інвестиційні джерела / Туріянська М.М.– Донецьк: Юго-Восток, 2004. – 317 с.

Володимир Гавриляк

Науковий керівник – доц. Маханець Л.Л.

Шляхи поліпшення якості життя населення

Одним зі стратегічно важливих напрямів державної політики будь-якої держави є забезпечення високої якості життя населення.

Якість життя – це складне і багатокомпонентне явищем, що залежить як від об'єктивних факторів, так і від суб'єктивних факторів [1]. Міжнародним співтовариством воно визнано однією з головних характеристик рівня суспільного розвитку країн.

Визначення ключових критеріїв якості життя та створення системи відповідних показників набуває пріоритетного значення в державній політиці.

У науковій спільноті досі не існує єдиної думки стосовно сутності поняття “якість життя”. Такі суперечності насамперед пов'язані з тим, що це поняття може формуватися на основі різних факторів.

Центральне місце серед факторів, що визначають рівень життя, належить доходам: їх величині та диференціації, оскільки саме доходи визначають матеріальне і духовне життя людей, можливість відпочинку, освіти, підтримання здоров'я, задоволення духовних потреб.

Як правило, якість життя характеризується індексом людського розвитку.

Значення індексу людського розвитку України збільшилося на 6,3% до 2018 року (рис. 1). Однак, це зростання відбулося здебільшого завдяки збільшенню середньої очікуваної тривалості життя при народженні та середньої кількості років навчання у школі.

“Ситуація з освітою в Україні, згідно з індексом людського розвитку, зазвичай оцінюється добре. Але з іншими показниками є проблеми. Україна погрузла в бідності”, – відзначено провідним науковим співробітником Інституту демографії та соціальних досліджень імені Птухи НАН України Л. Ткаченко [2].

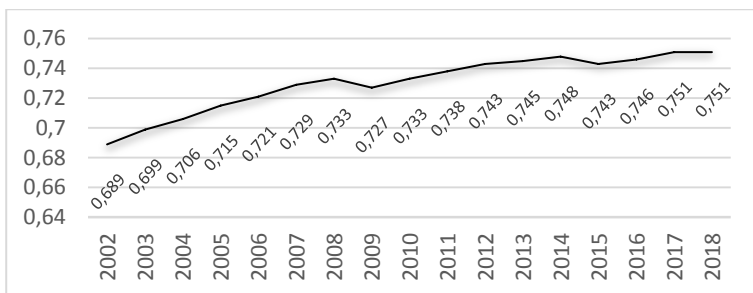


Рис. 1. Динаміка індексу людського розвитку України

Основна причина цього – зниження ВВП на душу населення. Даний показник скоротився приблизно на 25,6 відсотка за період з 1990 року по 2018 рік.

Отже, державна політика щодо поліпшення рівня та якості життя населення має бути спрямована на забезпечення сталого економічного зростання, всебічний розвиток і оптимальне використання трудового потенціалу країни, поліпшення ситуації на ринку праці тощо. Основні шляхи покращення рівня життя подані на рис. 2.



Рис. 2. Напрями покращення рівня життя населення України

Список літератури

1. Вимірювання якості життя в Україні. URL: <https://www.undp.org/content/dam/ukraine/docs/PR/Якість%20життя%20в%20Україні.pdf>.

2. Рейтинг якості життя ООН. Над чим варто працювати Україні. URL: <https://nv.ua/ukr/ukraine/events/rejtin-h-jakosti-zhittja-oon-nad-chim-var-to-pratsjuvati-ukrajini-2494775.html>

Іванна Гайовська

Науковий керівник – доц. Ярошенко О.І.

Підвищення конкурентоспроможності аптечних підприємств

Сфера охорони здоров'я завжди була і є пріоритетним напрямком діяльності будь-якого суспільства і держави. При цьому фармацевтична сфера України, що є потужною нішею в системі охорони здоров'я України, – досить динамічний ринок, який має високий рівень конкуренції.

На даний момент проблема визначення рівня конкуренції вивчена досить докладно, тому, базуючись на методиці, запропонованій в роботах [1-2], розраховано конкурентоспроможність для п'яти українських аптечних підприємств і досліджено шляхи її підвищення.

Для визначення коефіцієнта конкурентоспроможності були обрані такі мережі українських аптек, як «Подорожник», «Зі», «Доброго дня», «Здорова родина» та «Мед-Сервіс». Із робіт [1-2] можна зробити висновки, що основними факторами, які впливають на конкурентоспроможність підприємства, є конкурентоспроможність їх товару, фінансовий стан підприємства і організація збуту товару. Виконавши відповідні розрахунки, отримуємо коефіцієнти конкурентоспроможності для кожного підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Коефіцієнт конкурентоспроможності досліджуваних підприємств

Підприємство	<i>K</i>
аптека «Подорожник»	-1,938
аптека «Зі»	2,025
аптека «Доброго дня»	-0,286
аптека «Здорова родина»	-1,942
аптека «Мед-Сервіс»	2,141

З таблиці 1 видно, що конкурентоспроможність досліджуваних підприємств змінюється від 2,141 до -1,942, де 0 відповідає середньому значенню по галузі, а зміна в більшу або меншу сторони свідчить про поліпшення або погіршення конкурентоспроможності підприємства. Також з таблиці 1 видно, що найбільш конкурентоспроможними підприємствами в обраній галузі є аптеки «Мед-Сервіс» та «Зі». Для інших аптек

буде доцільно використовувати деякі способи підвищення рівня конкурентоспроможності, наприклад, встановлення інформаційних терміналів.

Інформаційні термінали встановлюються в торгових залах аптек і дозволяють відвідувачам аптеки вивчити пропозиції аптечного закладу самостійно провести порівняльний аналіз торгових найменувань лікарських препаратів, конкретизувати вибір залежно від споживчих і економічних переваг.

Для таких терміналів розроблено інформаційно-довідкову систему, однією з основних складових якої є такі інформаційні бази даних: препаратів безрецептурного відпуску, препаратів за міжнародними непатентованими назвами, лікарських засобів за торговельними назвами та парафармацевтичної продукції. Вони дозволяють оптимізувати вибір торгових найменувань лікарських препаратів через їх порівняння за кількома критеріями: виробник, діюча речовина, умови відпуску, термін придатності, ціна тощо.

Такий термінал дозволяє скоротити черги до аптечного працівника і час на його консультацію, усуває явища недовіри до пропозицій фармацевтичного фахівця, дає додатковий час для прийняття рішення клієнтами перед придбанням медикаментів.

Все це, разом з такими позитивними параметрами, як місце розташування аптеки, її цінова політика, повнота асортименту, використання принципів фармацевтичної етики, зовнішній інтер'єр і особливості мерчандайзингу аптеки, режим роботи, підвищує рівень конкурентоспроможності конкретного аптечного закладу.

Список літератури

1. Фатхутдінов Р.А. Конкурентоспроможність організації в умовах кризи: економіка, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдінов. - М.:

2. Мошнов В.А. Комплексна оцінка конкурентоспроможності [Електронний ресурс] / В.А. Мошнов // Корпоративний менеджмент. - Режим доступу: http://www.cfin.ru/management/strategy/estimate_competitiveness.shtml.

4. Костенко Т.Д. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: навч. посіб. / Т.Д. Костенко, С.О. Підгора, В.С. Рижиков та ін. ; вид. 2-ге, перер. та допов. - К.: Центр учбової літератури, 2007. - 400 с.

Необхідність державного фінансування політичних партій в Україні

Продовж останніх років практично в усьому світі партії почали відігравати значну роль у формуванні та здійсненні публічної політики, тому питання їхнього фінансування має важливе значення. Адже в умовах, коли фінансування партії здійснюється вузьким колом компаній та приватних осіб, партія перестає бути представником політичних інтересів певної частини суспільства і перетворюється на політичний інструмент у руках вузького кола інвесторів.

Політична корупція є одним із найбезпечніших видів корупційних практик які існують в Україні. За її завуальованим характером, який не настільки очевидно, як буденна чи бюрократична корупція, її вплив на пряму може зруйнувати всю політичну систему та національну безпеку держави.

Важливим для України є також припущення М. Пінто-Душинського, що в країнах з середнім заробітком меншим, ніж 7000 доларів на рік, фінансування партій не може відбуватися винятково зі статутних внесків їхніх членів. У таких країнах фінансування політики завжди потребуватиме великого залучення іншого капіталу. Підтвердженням цієї гіпотези, на думку автора, є факт, що ці країни є на такому ж етапі розвитку, як Велика Британія в ХІХ ст., коли використання політичних коштів супроводжувалося масовою купівлею голосів і корупцією[1,с.93].

Основними джерелами надання фінансової, матеріально-технічної допомоги партіям є:

- внески на підтримку статутної діяльності політичної партії, які здійснюються її членами, а також іншими фізичними і юридичними особами;
- фінансування статутної діяльності політичних партій із державного бюджету в порядку встановленому чинним законодавством, з наступними контролем з боку держави за

освоєнням і використанням цих коштів за призначенням.

З огляду на те, що законодавство прагне більшої прозорості у фінансуванні політичних партій та значної максимальної цифри добровільного внеску до виборчого фонду від фізичної особи, було б доцільно встановити граничні межі пожертвувань. Це потрібно для того, щоб уникнути корупційних схем для легалізації доходів, які вже існували в державі у минулому.

Запровадження державного фінансування статутної діяльності політичних партій в Україні очікувано має призвести до відновлення їх ролі, а також:

- зменшити залежність політичних партій від фінансування приватними інвесторами та відповідних корупційних ризиків;

- зміцнить внутрішню політику партії та створить умови для вільної та чесної міжпартійної конкуренції;

- забезпечить функцію політичних партій як сполучної ланки між громадою та державою;

- створить фінансові можливості для забезпечення рівномірного гендерного представництва у складі Верховної Ради України, відповідних місцевих рад.

На базовому рівні, політичне фінансування створює вплив на більшість найважливіших аспектів політичного життя, а саме: вільні й справедливі вибори; втілення демократичних принципів у політиці; ефективне державне управління; рівень політичної корупції. Наявність достатньої кількості ресурсів може дозволити учасникам виборчих перегонів ефективно працювати з електоратом та адресно доносити свої політичні меседжі, але водночас можуть бути і причиною нечесної виборчої конкуренції.

Список літератури

1. Pinto-Duschinsky M. Pieniądże a polityka w reżimie demokratycznym / Michael PintoDuschinsky // Kulisy finansowania polityki ; pod. red. Marcina Waleckiego. – Warszawa : Instytut soraw publicznych ; Wydawnictwo Premyslowe WEMA, 2002. – S. 91–105.

Вплив оподаткування на діяльність підприємств

У сучасних умовах податки мають досить суттєвий вплив на прибутковість підприємства, його виробничу діяльність, фінансову стійкість, а також на наявність необхідних грошових ресурсів для здійснення інвестиційної діяльності та підтримку конкурентоспроможності товару. Рівень податкового навантаження, перш за все, залежить від наявної системи оподаткування в країні, складу сплачуваних податків, методів стягнення податків та досконалості податкової системи [1, с.84].

Одним із критеріїв для оцінки впливу податків на діяльність підприємств є прибуток. Саме прибуток є основним власним джерелом фінансових ресурсів для розширення виробництва. Негативний вплив податку на прибуток проявляється у тому, що для його сплати з прибутку підприємства виокремлюється певна частина коштів, які могли б бути використані для розширення виробництва, покращення основних засобів та ін.. Відповідно, чим менша ставка податку на прибуток, тим більше грошових коштів залишається «всередині» підприємства, а тому можуть бути використані для інших цілей. Європейські країни демонструють розкид ставок податку на прибуток підприємств в діапазоні від 10 до 33,3 % [3]. В Україні, як відомо, діє ставка 18% [2].

Щодо ПДВ, то можна зазначити, що для оцінки його впливу на економічну діяльність підприємства необхідно визначити призначення товару і тип покупця. Якщо придбаний товар кінцевий споживач використовує як засіб виробництва, а тому може відшкодувати суму ПДВ, що входить у ціну, то ймовірніше, що ні збільшення, ні зниження тарифних ставок податку на додану вартість не будуть значно впливати на фінансовий стан підприємства, що є виробником даного товару. Якщо ж покупець використовує придбані товари для споживання, а отже, не може віднести суму ПДВ на розрахунки з бюджетом, то скоріш за все, ефект від збільшення чи

зменшення тарифних ставок ПДВ буде залежати, перш за все, від еластичності попиту на даний товар. Крім того, значний негативний вплив високих ставок ПДВ негативно впливають на діяльність суб'єктів господарювання через наявність часового розриву між моментом сплати податку на додану вартість кінцевим споживачем і моментом перерахування його до бюджету.

Значний вплив на ефективну діяльність суб'єктів господарювання мають також соціальні збори. Оскільки ці збори включаються до собівартості продукції і податкове навантаження перекладаються в складі ціни на кінцевих споживачів, то очевидним результатом є скорочення платоспроможного, а тому і зменшення обсягів виробництва та зниження сукупних прибутків підприємств.

Підвищення ставок прямих податків зменшує розмір номінальних, а відповідно і реальних доходів населення. Як наслідок відбувається скорочення попиту населення на продукцію, що виробляють підприємства. Відповідно, якщо у разі зменшення цін обсяги пропозиції залишаться незмінними, – значно зменшаться прибутки підприємства та обсяги його виробництва.

Отже, з упевненістю можна стверджувати, що оподаткування має суттєвий вплив, адже воно впливає як на прибутки, так і на конкурентоспроможність продукції підприємства. Тому, саме від правильно обраної податкової політики держави значно залежить успішність розвитку підприємств. Збільшення податкового навантаження на підприємства і населення, збільшення штрафних санкцій і більш жорстке адміністрування податків не сприяє виведенню бізнесу з тіні і поліпшенню ділового клімату.

Список літератури

1. Стеблюк Н.Ф., Філін А.О. Вплив податкового навантаження на діяльність підприємств. Молодий вчений. Економічні науки, 2015. № 8. С. 80-86.

2. Податковий кодекс України URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

3. Чому країни конкурують за ставку податку на прибуток? URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2017/10/9/629861/>

Ольга Долицой
Науковий керівник – доц. Маханець Л.Л.

Економетричне обґрунтування закону Оукена на прикладі України

Ринок праці є важливим елементом ринкової економіки, а також одним з головних об'єктів дослідження економіки праці. Ринок праці не обмежується тільки відносинами з працевлаштування безробітних і заповненням вакансій, а й охоплює всю сферу найманої праці [1]. Відносини ринку праці впливають не лише на рівень життя населення і певні соціальні показники, а й на рівень економічного розвитку країни в цілому.

Найліпшим відображенням впливу ринку праці на загальний стан економіки країни є закон Оукена. Він показує вплив рівня безробіття на ВВП. Закон Оукена названий на честь економіста Артура Оукена, який у 1962 році описав взаємозв'язок між зміною рівня безробіття і рівнем відставання реального ВВП від потенційного. Оукен переформулював цей взаємозв'язок у статистичний

$$100\% \frac{(Y_t - Y_t^*)}{(Y_t^*)} = \beta(u_t - u_t^*),$$

де Y_t^* – потенційний обсяг ВВП,

Y_t – реальний обсяг ВВП,

u_t – фактичний рівень безробіття,

u_t^* – природний рівень безробіття,

$\beta \approx 2,5\%$ [2].

Проаналізуємо дію закону Оукена на прикладі української економіки. Для цього використаємо дані ринку праці України за останні декілька років, а також обсяги ВВП за цей же період.

Природним рівнем безробіття вважається 5%. Число Оукена, яке коливається між 2 і 3, приймаємо за 2,5.

Побудуємо закон Оукена згідно зі статистичними даними за 2009-2018 роки. Результат поданий у таблиці 1.

Коефіцієнт детермінації (0,99) побудованої моделі показує сильну залежність між рівнем безробіття та ВВП.

Таблиця 1

Відставання реального ВВП від потенційного згідно закону Оукена

Рік	Рівень безробіття	Відставання реального ВВП від потенційного
2009	8,8%	10%
2010	8,2%	9%
2011	8%	8%
2012	7,6%	7%
2013	7,3%	6%
2014	9,3%	12%
2015	9,1%	11%
2016	9,3%	12%
2017	9,5%	13%
2018	8,8%	10%

Критерій Фішера та t_a і t_b вказують на те, що рівняння регресії та його параметри є значущими.

Тож рівняння регресії в класичному поданні матиме вигляд:

$$y = -0,16x + 2,99,$$

де x – рівень безробіття, y – рівень відставання реального ВВП від потенційного.

Дана модель показує, що при зростанні рівня безробіття на 1% рівень відставання реального ВВП від потенційного зменшиться на 0,16%.

Список літератури

1. Окара Д.В., Чернишев В.Г., Шинкаренко В.М. Економетричне моделювання регіональних ринків праці України. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2017. Вип. 2. С. 164-170.

2. Вороніна А.В, Галаганов В.О. Дослідження впливу безробіття на обсяги ВВП України. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*.

2016. Вип. 4 (04). С. 311-315.

Вплив стану основних засобів на процес виробництва чи надання послуг на підприємствах

На сучасному етапі розвитку української підприємницької діяльності важливим є підтримання в належному стані різноманітних складових підприємств, таких як оборотні та необоротні активи, а також відстежування фінансових результатів досліджуваного підприємства. Важливий також аналіз основних засобів підприємства, від яких залежить сам процес виробництва чи постачання товарів, робіт або послуг.

Основні засоби являють собою матеріальні активи, які підприємство використовує в процесі своєї діяльності. Якщо розглядати фінансову звітність, яка подається підприємствами, то стан, рух і склад основних засобів відображаються в Формі №1 «Баланс» та Формі №5 «Примітки до річної фінансової звітності».

Основні засоби відіграють вирішальну роль у виробничій діяльності промислових підприємств. Вони є одним з найважливіших чинників будь-якого виробництва. Їх стан та ефективне використання прямо впливають на кінцеві результати господарської діяльності підприємств. Від забезпеченості промислових підприємств основними засобами виробництва залежать якість, повнота та своєчасність виконання робіт, обсяг виробництва продукції і фінансовий стан підприємства в цілому.

Ефективність використання основних засобів є однією із найбільш важливих дослідницьких ланок на підприємствах. Відтворення основних виробничих засобів розглядається як процес безперервного їх поновлення.

На сьогодні в Україні склалася несприятлива ситуація щодо забезпеченості та ефективності використання основних засобів. Насамперед, це пов'язано з високим ступенем зношеності виробничих засобів, що обумовлює нагальну потребу у заміні та модернізації наявного парку засобів виробництва [1].

Власне кажучи, в Україні, досить високий ступінь зносу основних засобів, що досить негативно впливає як на діяльність самого підприємств, так і економіку самої держави в цілому. Через значне зношення основних засобів посилюється технічна та технологічна відсталість підприємств.

Відтворення основних засобів на підприємствах може відбуватися за рахунок валових капітальних інвестицій, які будуть спрямовані на створення, придбання, відновлення та поліпшення основних засобів [1].

Отже, на теперішній час стан основних засобів на більшості підприємств в Україні не є задовільним для гарантування ефективної та результативної їх роботи. Ефективність використання основних засобів може бути забезпечена тільки за допомогою постійного їх оновлення, а також аналізу придатності та зносу основних засобів. Не менш важливий ступінь приросту основних засобів та інтенсивність їх використання.

Крім того, ефективне використання основних засобів тісно пов'язане з іншим ключовим завданням сучасного періоду глобалізації ринків – підвищенням якості продукції, що випускається, бо в умовах ринкової конкуренції швидше реалізується і користується великим попитом високоякісна продукція.

Список літератури

1. Ковальчук Н.О., Побіжан Т.А. Аналіз стану основних засобів на підприємствах України. *«Молодий вчений»* - №10. 2017р.

Глона Карловська

Науковий керівник – доц. Ткачук І.Я.

Особливості кредитування фізичних осіб в Україні

Найважливішою складовою економічного розвитку будь-якої країни є банківська діяльність, важливе місце серед якої належить кредиту. Особливої уваги заслуговує кредитування фізичних осіб, оскільки надаючи ресурси населенню на покупку товарів тривалого користування та для задоволення власних потреб, виступає пріоритетною сферою діяльності кожної банківської установи.

Нізельська М.А., Черкашина К.Ф стверджують що «банківський кредит для фізичних осіб – є формою економічних відносин між банком та позичальником, яка передбачає надання населенню акумулюваних в банку тимчасово вільних грошових коштів на умовах повернення, строковості, платності та забезпечення»[1].

Основною метою кредитування фізичних осіб є отримання максимального прибутку та забезпечення фізичних осіб усіма необхідними ресурсами. Суб'єктом є дієздатна фізична особа, яка виступає позичальником та банківська або інша кредитна установа, яка виступає кредитором. Об'єктами при банківському кредитуванні фізичних осіб можуть бути: придбання, будівництво, ремонт будинків, гаражів й інших об'єктів соціально-культурного призначення, купівля населенням товарів і послуг, невідкладні потреби і т.д.

Останнім часом кредитування фізичних осіб в Україні набуває широкої популярності, саме тому можна виділити його наступні особливості:

- позичальник самостійно вибирає той банк, в якому він хотів б отримати позику, при цьому має право відкривати рахунки й отримувати позики в декількох різних банківських установах;

- на відміну від інших видів кредиту призначений і доступний тільки для фізичних осіб;

- позика надається лише в результаті укладання кредитного договору, згідно з яким перед кожним суб'єктом кредитування висуваються певні зобов'язання та інші.

Проаналізуємо динаміку розвитку кредитування фізичних осіб АТ КБ «ПриватБанк» за останні три роки.

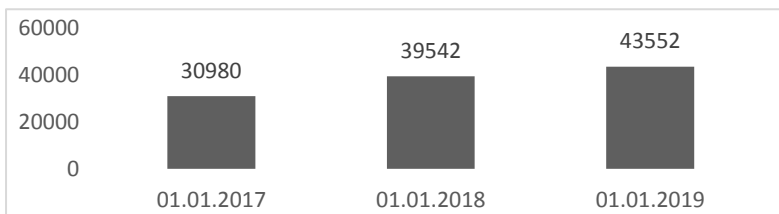


Рис. 1. Динаміка кредитування фізичних осіб АТ КБ «ПриватБанк» 2017 – 2019 рр., млн. грн. [2].

Як видно з рис. 1, відбувається поступове зростання обсягів кредитів, наданих фізичним особам, що свідчить про збільшення попиту на фінансові ресурси з боку громадян.

Сьогодні існує багато причин, які стримують розвиток процесу кредитування фізичних осіб в Україні, основними з яких є: економічна нестабільність, недовіра населення до банківських установ, велика частина неповернення кредитів, вища вартість придбання товарів у кредит ніж при оплаті готівкою та інші.

Для подальшого вдосконалення розвитку кредитування фізичних осіб треба впроваджувати нові кредитні продукти, серед яких можуть бути і бріджинг-позички та кредити зі зворотним ануїтетом, а також модернізація форм і методів кредитування, умов надання і погашення кредиту.

Отже, кредитування фізичних осіб – це позика, яка надається на покупку товарів тривалого користування чи покриття непередбачуваних витрат відповідно до принципів кредиту. Кредити надаються в основному на споживчі потреби, покриття непередбачуваних витрат, підвищення життєвого рівня населення. Для вдосконалення існуючих умов кредитування фізичних осіб в Україні необхідно вжити певних заходів, які, з одного боку, сприятимуть розвитку банківського кредитування, а з іншого – підвищенню економічного розвитку держави.

Список літератури

1. Нізельська М.А. Особливості кредитування фізичних осіб в Україні / М.А. Нізельська, К.Ф. Черкашина // Регулювання міжнародних економічних відносин: проблеми та перспективи – 2017.
2. Офіційний сайт ПриватБанку [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://privatbank.ua/about/finansovaja-otchetnost>.

Особливості операцій банківських установ у сучасних умовах господарювання

У сучасних умовах господарювання ефективне функціонування економіки будь-якої країни неможливе без достатньо розвиненого та фінансово стійкого банківського сектору, оскільки саме банки виступають не лише основними посередниками на фінансовому ринку, але й з усіх фінансових установ здатні швидко адаптуватися до соціальних змін, збільшити добробут населення та зміцнити позиції підприємств малого та середнього бізнесу.

Ключову роль у функціонуванні банківських установ виконують їх операції, які надзвичайно важливі у становленні та розвитку національної економіки. Під час своєї діяльності банківські установи здійснюють операції, які можна класифікувати за різними критеріями, але один із найпоширеніших – порядок формування та розміщення фінансових ресурсів банку, тобто їх поділ на активні та пасивні.

Активні операції – це операції з розміщення мобілізованих банком ресурсів у депозити, кредити, інвестиції, основні засоби й товарно-матеріальні цінності [1]. Вони хоча й здатні приносити прибуток банківській установі, проте разом з тим мають високий ступінь ризику. Найпоширенішими активними операціями є: кредитні, інвестиційні, розрахунково-касові, міжбанківські, валютні тощо.

Пасивні операції – це операції із залучення різноманітних видів вкладів у межах депозитних та ощадних операціях, отриманих кредитів від інших банків, емісії різноманітних цінних паперів, унаслідок яких збільшуються грошові кошти в пасиві балансу комерційного банку [2]. Вони також приносять дохід банку, підвищують його фінансову стабільність, тому управління ними має бути таким же скоординованим. До пасивних операцій відносять: депозитні, емісійні, операції з формування власного капіталу та резервів тощо.

Рис. 1 демонструє динаміку активів і пасивів банківських установ за останні три роки.

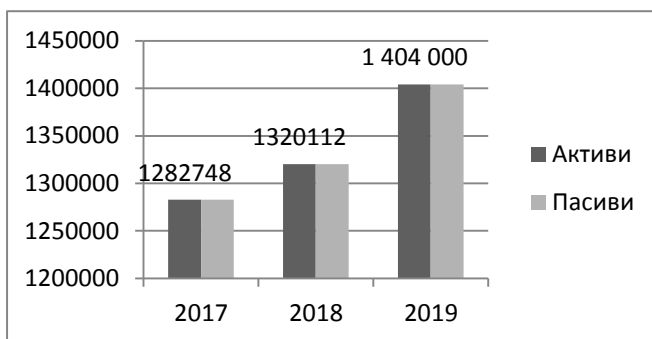


Рис. 1 Динаміка активів і пасивів банківських установ [3]

З рис. 1 видно, що обсяги активних та пасивних операції в досліджуваному періоді значно збільшилися. У 2018 році зростання склало 37 364 млн. грн. в порівнянні з 2017 роком. Вже у 2019 році активи та пасиви банківських установ досягли значення 1 404 000 млн. грн., що на 83 888 млн. грн. більше, ніж у 2018 році.

Такі зміни відбулися за рахунок: суттєвого збільшення обсягів наданих кредитів банківськими установами у досліджуваному періоді; збільшення вкладень у цінні папери та довгострокові інвестиції.

Отже, активні та пасивні операції банківських установ досить важливі у процесі їх діяльності, здатні приносити дохід і підтримувати їх фінансову стабільність.

Список літератури

1. Мороз А.М., Савлук М.І., Пуховкіна М.Ф. та ін.; Банківські операції: Підручник / За ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Мороза. – К.: КНЕУ, 2000. – 384с.

2. Парасій-Вергуненко І.М. Стратегічний аналіз у банках: теорія, методологія, практика: [монографія] / І.М. Парасій-Вергуненко – К. : КНЕУ, 2007. – 360 с.

3. Національний банк України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/statistic>

Особливості формування фінансового механізму на підприємстві

У сучасних умовах господарювання підприємства стикаються з різноманітними проблемами, в тому числі і фінансовими. Тому для ефективного використання фінансових ресурсів підприємств та з метою реалізації процесу управління фінансами підприємств застосовується фінансовий механізм.

На нашу думку, сутність категорії фінансового механізму підприємства найбільше змістовно визначена у формулюванні Райзберга Б.А.: «Фінансовий механізм – складова частина господарського механізму, сукупність фінансових стимулів, важелів, інструментів, форм і способів регулювання економічних процесів і відносин» [1].

Структура фінансового механізму складна та залежить від дії економічних законів у суспільстві. До її складу входять різні елементи, які відповідають різновидам фінансових відносин. Загалом структуру побудови фінансового механізму підприємства можна виразити наступною схемою (рис. 1).

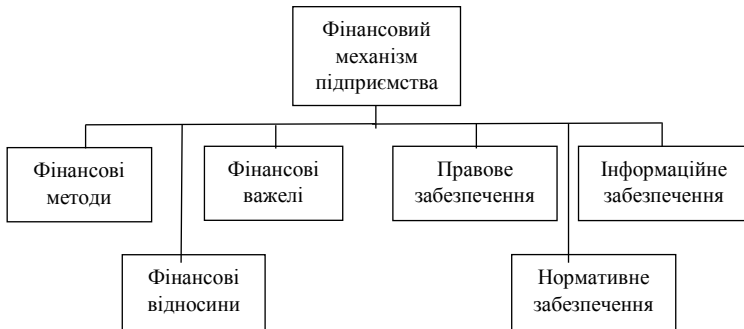


Рис.1. Структура побудови фінансового механізму підприємства.

З усіх підсистем забезпечення варто особливо зупинитися на сутності й організації внутрішніх фінансово-економічних відносин. Система внутрішніх фінансово-економічних відносин на підприємстві в ринкових умовах повинна прийти на зміну

внутрішньому господарському розрахунку, який набув значного поширення на підприємствах у минулому.

У складі підсистеми нормативного забезпечення найважливіша роль належить діючій на підприємстві системі норм і нормативів, а в системі інформаційного забезпечення – системі економічних показників і критеріїв оцінки. Також варто відзначити важливу роль фінансово-економічних важелів, зокрема: прибутку, ціни, податків (розмір і ставки), амортизаційних відрахувань, кредитів (види і ставки), цінних паперів, страхових платежів (розміри і ставки), фінансових стимулів, пільг і санкцій. Процес управління із застосуванням фінансового механізму може діяти результативно лише за поєднання доцільно спрямованого взаємовпливу усіх його елементів на процес відтворення. Для цього він повинен відповідати таким вимогам:

- налаштованість кожного елементу фінансового механізму на виконання властивого йому навантаження;
- організація дії фінансового механізму на забезпечення інтересів усіх суб'єктів фінансових відносин;
- зворотний зв'язок елементів фінансового механізму різних рівнів;
- своєчасність реакції елементів фінансового механізму вищого рівня на зміни, що відбуваються під впливом елементів нижчого рівня [2].

На нашу думку, формуючи сучасний фінансовий механізм, підприємство повинно забезпечити найбільш повну його відповідність вимогам фінансової політики держави того чи іншого періоду, що є гарантією повної реалізації її цілей та завдань, також постійно спрямовуватися до найбільш повного зв'язку елементів фінансового механізму з інтересами держави, суб'єктів господарювання, населення.

Список літератури

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. «Современный экономический словарь. - 6-е изд., перераб. и доп. - М.» :ИНФРА-М, 2011.
2. Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. Фінансовий менеджмент: підручник. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 520 с.

Катерина Карпюк
Науковий керівник – доц. Терлецька Н.М.

Управління змінами
як нова реальність менеджменту

Управління змінами являє собою процес постійного коригування напряму діяльності суб'єкта господарювання, модифікації поведінки його персоналу в умовах перманентних змін. Необхідність управління змінами на підприємстві викликана невідповідністю процесу управління потребам, зумовленим середовищем його функціонування.

Основними чинниками, які сприяють процесу прискорення впровадження змін, є більш вимогливі споживачі, процеси глобалізації, новітні технології, соціальна відповідальність бізнесу тощо. Перелічені чинники формують динамічне та турбулентне середовище функціонування підприємств, яке передбачає необхідність суб'єктів господарювання адаптуватись до змін умов функціонування.

Навіть якщо підприємство стабільно функціонує та перебуває на стадії зрілості, йому необхідно вносити періодичні зміни у процес власної діяльності для того, щоб зберегти позицію лідера на регіональному ринку. Отже, можна стверджувати, що процес організаційних змін має бути систематичним і виконувати роль одного з найважливіших об'єктів менеджменту підприємства.

Типологія змін на підприємстві, насамперед, стосується продукції, технології, стратегії, структури та культури.

Зміни в галузі технології стосуються способів виготовлення товарів або надання послуг. До них належать зміни у процесі виробництва продукції, зокрема, зміни основних навичок і знань працівників підприємства, які дають їм можливість придбати особливу професійну компетентність, властиву лише їм. Мета таких змін полягає в тому, щоби зробити виробництво більш ефективним.

Зміни в товарах і послугах належать до кінцевих продуктів суб'єкта господарювання. Нові товари можуть бути удосконаленим старим або абсолютно новим видом продукції. Такі зміни використовуються для того, щоб збільшити частку

ринку підприємства або освоїти нові ринки чи групи споживачів.

Зміни у стратегії та структурі організації відбуваються у стратегічному менеджменті, політиці, системі винагород, трудових відносинах, системах взаємозв'язків, контролю та інформації, системі фінансової звітності та плануванні бюджету. Зміни структури та стратегії, зазвичай, відбуваються зверху вниз, тобто за розпорядженням вищого керівництва, тоді, як зміни в галузі технології та продукції можуть іти знизу вгору.

Зміни у культурі передбачають формування нових для підприємства ідей, способів діяльності, норм поведінки та цінностей, які можуть бути викликані двома взаємодіючими групами причин, а самі: внутрішніми, які формуються та реалізуються у процесі саморозвитку фірми, її культури, а також зовнішніми причинами.

Перелічені типи змін взаємозалежні, тобто зміни в одній сфері призводять до неодмінних змін в інших галузях. Наприклад, новий вид продукції може потребувати зміни технології виробництва, а зміна структури – нових професійних знань і навичок від персоналу фірми.

Отже, своєчасне впровадження та реалізація різних змін, ефективно управління ними на сучасному етапі розвитку національної економіки є одним з найбільш важливих чинників досягнення ефективного функціонування підприємств, запорукою загальної довгострокової ефективності, а також підвищення рівня їхньої конкурентоспроможності.

Список літератури

1. Гайдей О.О. Управління змінами на підприємстві. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. № 3 (19). 2012. С.71-75.
2. Гринько Т.В. Управління змінами на підприємствах – необхідна умова забезпечення їх розвитку. *Бізнес Інформ*. 2013. № 10. С.247-252.
3. Управление изменениями. URL: <http://www.businessuga.ru/term-upravlenie-biz/upravlenie-izmineniami-termin>

Напрями вдосконалення монетарної політики НБУ

Для кожної країни є актуальною тема політики у сфері грошового обороту та кредиту. В умовах макроекономічної нестабільності, а саме зростанні рівня інфляції, девальвації національної валюти, збільшенні дефіциту державного бюджету, погіршенні стану платіжного балансу, зменшенні обсягів золотовалютних резервів, тощо особливо актуальне питання монетарного регулювання [2].

Світовий досвід свідчить, що одним із найпотужніших каналів впливу на темпи економічного розвитку є регулювання грошово-кредитної сфери, у зв'язку з чим важливим і актуальним залишається питання щодо ефективності грошово-кредитної політики та дієвості використання її інструментів. Від ефективності використання монетарного інструментарію значною мірою залежать результати з досягнення визначених цілей монетарної політики поставлених центральним банком країни [1].

Врахування світового досвіду під час реалізації монетарної політики країни надзвичайно важливе, проте варто враховувати особливості національної економіки і специфіку соціальних, культурних та політичних взаємовідносин в країні.

Для підвищення ефективності монетарної політики пріоритетним її завданням має бути: по-перше, стабілізація темпів інфляції, яка базуватиметься на створенні умов для нарощування пропозиції товарів і послуг через розвиток конкуренції; по-друге, вдосконалення ринкової інфраструктури; по-третє, розвиток механізмів раціонального розміщення та ефективного використання фінансових ресурсів. Необхідно сприяти створенню ефективної інституційної системи мобілізації та розміщення позичкових капіталів, розвитку механізмів довгострокового кредитування, заохочення залучення капіталів комерційних банків і промислових підприємств, що дозволяють спрямувати надлишкові грошові

ресурси у виробництво. Розвиток банківського сектора в країні сприятиме розвитку виробництва вітчизняних товарів і послуг, їх споживанню та експорту, що сприятиме розвитку економіки країни в цілому.

Отже, можна зазначити, що необхідно постійно вдосконалювати методи та інструменти реалізації монетарної політики, що зумовлено змінами як у світових економічних та фінансових відносинах, так і в національній економіці. Ефективна економічна політика передбачає необхідність постійного узгодження й координації грошово-кредитної із бюджетно-податковою політикою.

Список літератури

1. Бурлачков В. Теоретичні основи грошово–кредитної політики та світова фінансова криза // Економіка України – 2009 – №2 – С 49.
2. Свірідов Є. Ю. Грошово-кредитна і бюджетна політика як чинники економічної безпеки держави // Проблеми розвитку і вдосконалення фінансової системи. – 2012. – С. 83–89.

Вплив корпоративної культури на мотивацію трудової діяльності працівників

Корпоративна культура є одним із найефективніших засобів мотивації та залучення працівників, позитивно впливає на стабілізацію та сталий розвиток соціально-трудових відносин. Такий вплив буде спрямований на позитивні зміни в мотиваційних функціях культури, розвитку довірливих відносин між працівником і роботодавцем в основних питаннях.

Найслабше місце у корпоративній культурі вітчизняних підприємств – мотиваційні функції, а саме: ігнорування пунктів колективного договору, використання керівництвом службового становища у власних цілях, недотримання кодексу корпоративної культури працівника, висока диференціація між доходами керівника та підлеглих працівників тощо. [1]

Роль корпоративної культури часто недооцінюється роботодавцями у мотивації трудової діяльності, що негативно позначається на соціально-трудовах відносинах, в результаті чого виникають конфлікти. Корпоративна культура є невід'ємною частиною адміністративної, морально-психологічної, соціально-економічної мотивації персоналу до ефективної праці, взаємодії працівників, професійного зростання, прояву ініціативності тощо. Формування методів мотиваційного впливу має відбуватися на основі соціального діалогу між керівництвом і працівниками, в напрямку реалізації цілей колективно-договірного регулювання праці. Методами мотивації можуть стати усі форми матеріального і нематеріального стимулювання та покарання працівників: зміна розміру заробітної плати, величини премій, компенсаційних пакетів, різноманітних пільг, зміна посади в рамках організації, надання можливості підвищення кваліфікації за рахунок підприємства, надання повноважень прийняття рішень у роботі тощо. Але якщо працівниками буде помічена відсутність реалізації проголошених корпоративних цінностей з боку керівництва, корпоративна культура втрачає свою ефективність і позитивний вплив на соціально-трудова відносини в межах

компанії [2].

Отже, корпоративна культура суттєво впливає на трудову поведінку, мотивацію саморозвитку персоналу, зміну рівня трудового потенціалу підприємства завдяки своїм специфічним функціям та спеціалізації.

За умов правильно сформованої стратегії корпоративної культури підприємство отримує можливість успішного розвитку діяльності загалом і персоналу, зокрема. Для цього необхідно застосувати сукупність різних важелів стосовно формування, підтримки та розвитку мотивації діяльності персоналу підприємства.

На сучасних підприємствах недостатньо враховуються психологічні аспекти мотивації при виборі напрямку професійної, виробничо-організаційної та інноваційної діяльності у сфері управління персоналом.

Потужна корпоративна культура повинна бути побудована на етичних принципах ведення бізнесу, соціальній відповідальності та моральних цінностях. Це передбачає дотримання громадянської позиції, відкритість і щирю турботу про персонал. Корпоративна культура розвивається і впроваджується управлінцями вищого рівня за умови підтримки колективу, ефективної взаємодії формальних і неформальних лідерів. Важливими елементами реалізації ефективної корпоративної стратегії є розвиток корпоративної культури, дотримання етики бізнесу, організації ефективної міжфункціональної командної праці та діяльності стратегічних підприємств, що має важливе соціально-економічне значення.

Список літератури

1. Башук Т. О. Доцільність формування корпоративної культури на підприємстві. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 2. С. 179-184.
2. Мозгова О. О. Сучасні моделі корпоративної культури. URL: http://www.rusnauka.com/23_WP_2011/Economics/10_91230.doc.htm.
3. Семикіна М. В. Діагностика впливу корпоративної культури на стан соціально-трудова відносин. *Соціально-трудова відносини: теорія та практика: зб. наук. пр.* 2015. № 2 (10). С. 54-63.

Світлана Круліковська
Науковий керівник – проф. Ковальчук Т.М.

Роль оперативного економічного аналізу в зниженні собівартості продукції

В умовах нестабільного ринкового середовища головною передумовою забезпечення стратегічної стійкості та конкурентоспроможності підприємств є впровадження оперативного економічного аналізу для обґрунтування дієвих управлінських рішень.

“Оперативний економічний аналіз являє собою неперервне дослідження об’єкта, спрямоване на оцінювання, діагностику та пошук нових можливостей у досягненні мети і формуванні нових критеріїв для модифікації й переорієнтування (коригування) оперативних планів у випадку зміни впливу зовнішнього та внутрішнього середовища, з метою вироблення дієвих ефективних управлінських рішень в умовах визначеності та невизначеності” [1, с.75].

Саме оперативний аналіз дозволяє своєчасно оцінити господарські операції з формування собівартості продукції, виявити внутрішньогосподарські резерви покращення використання виробничих ресурсів, уникнути небажаних і нерациональних витрат, оперативно приймати управлінські рішення.

Головна мета оперативного економічного аналізу витрат – пошук шляхів їх зниження за умови високої якості і конкурентоспроможності продукції. Для досягнення мети перед оперативним економічним аналізом витрат визначено такі завдання: наукове обґрунтування нормативних витрат і постійний контроль за дотриманням планових завдань; діагностика відхилень нормативних витрат по кожній технологічній операції центру відповідальності; виявлення причин відхилень за центрами відповідальності, які відповідають за різні операції.

Створення системи раціонального інформаційного забезпечення оперативного економічного аналізу витрат

здатного на практиці реалізувати принципи ефективного управління, неможливе без інтеграції різних видів інформації, що використовуються в процесі аналізу для вироблення управлінських рішень. Важливу роль у вирішенні цієї проблеми відіграє запровадження управлінського обліку.

Проте традиційний управлінський облік не задовольняє вимоги сучасного рівня розвитку оперативного економічного аналізу витрат в умовах зростаючої конкуренції. Це потребує запровадження нових технологій обліку з новими методами запровадження обліку витрат за функціями, що забезпечить підґрунтя для більш точних розрахунків виробничих витрат, підвищення якості управління витратами.

Оперативний аналіз собівартості продукції передбачає також численні оптимізаційні розрахунки (зокрема, мінімізація витрат дефіцитних видів сировини і матеріалів). Останні проводять за допомогою таблиць абсолютної чутливості до застосування замінників, матричних моделей. Отже, оперативний аналіз собівартості продукції дозволяє нам своєчасно оцінювати ситуацію з формуванням собівартості, виявити недоліки в роботі, знайти внутрішньогосподарські резерви поліпшення використання виробничих ресурсів, оперативно усунути негативні тенденції.

Список літератури

1. Ковальчук Т.М. Теорія економічного аналізу: навч. посіб. – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2011 – 544 с.

Анастасія Курячей
Науковий керівник – доц. Бак Н.А.

Фінансовий ринок України в умовах глобалізації

Сьогодні повноцінний розвиток фінансового ринку будь-якої держави неможливий без інтеграції національної економіки до світової економічної системи. Без даного етапу недосяжна еволюція суспільного виробництва країни, а також задоволення потреб фізичних та юридичних осіб загалом. Основу глобалізації складають процеси у сфері економіки та фінансів, що є фундаментом глобальних процесів в інших сферах.

Процес інтеграції у міжнародну економіку відбувається в одних країнах швидше, ніж в інших. Унаслідок повільного економічного реформування Україна переживає не найкращі часи: швидкими темпами зростають зовнішній та внутрішній державні борги з сумнівними перспективами погашення та обслуговування; небаченого рівня сягнула „тінізація” економіки; погіршився стан банківської системи, яка характеризується як найвідсталіша у світі при найвищих цінах за надання фінансових послуг; відбулося катастрофічне падіння матеріального добробуту населення, що спричинило дохідно-майнове розшарування українського суспільства та інше [1, с. 77].

Сьогодні процеси міжнародної фінансової інтеграції у фінансовому секторі України мають свої особливості, адже у структурі руху капіталу домінують прямі іноземні інвестиції та прослідковується тенденція виходу на міжнародні ринки облігації. Що ж до операцій на міжнародних фінансових ринках, то фінансові послуги в цілому поступово лібералізуються. За таких умов основною сферою інтеграції є інтернаціоналізація банківського сектора. Так, питома вага активів небанківських фінансових інститутів в Україні становить близько 2% ВВП, тоді як в розвинених країнах Центральної Європи він коливається від 20 до 40% [2].

Сучасний етап фінансової глобалізації має цілий ряд особливостей. Можемо спостерігати високий рівень

торговельної відкритості України, в той же час – надзвичайно низькі темпи інтеграції до світового фінансового ринку. Досить високий рівень відкритості економіки України проявляється в першу чергу в міжнародній торгівлі. Але з огляду на структуру вітчизняного експорту, який переважно складається з продукції гірничо-металургійного комплексу, хімічної, текстильної галузей, тобто продукції з низьким рівнем доданої вартості, його обсяги певною мірою залежать від кон'юнктури світового фінансового ринку.

Очевидно, що в цій ситуації одним із головних завдань уряду стає обмеження масштабів такого впливу. Проте варто ще раз наголосити, що цей вплив є лише відображенням проблем у фінансовому секторі. Свідчення цьому – в першу чергу низький обсяг іноземних інвестицій та низький рівень міжнародних кредитів [3].

Розвиток фінансового ринку в умовах глобалізації підвищує вимоги до регулятивної ролі держави. Україна ще недостатньо інтегрована в світову фінансову систему і не використовує всі можливості цього процесу, з іншого боку – має перспективи для того, щоб з допомогою регулятивних механізмів мінімізувати негативні наслідки глобалізації.

На наш погляд, необхідне розроблення нових заходів та механізмів, здатних створити сприятливі умови для залучення довгострокового іноземного капіталу до пріоритетних для України виробництв і галузей економіки і водночас нівелювати потенційні ризики внаслідок поглиблення інтеграції національної економіки у світовий фінансовий простір.

Список літератури

1. Болдова А.А. Ринок фінансових послуг України: глобалізаційний аспект. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. 2012. С. 77-78.
2. Стратегія розвитку фінансового сектору України. *Проект*: веб-сайт. URL: <http://www.dfp.gov.ua/748.html>. (дата звернення: 13.02.2020)
3. Стукало Н.В. Становлення концепції розвитку національної фінансової системи України в умовах глобалізації. *Економіка та держава*. Дніпро. 2009. С. 16-27.

Сучасний стан розвитку банківництва в Україні

Банківництво є окремим видом господарської діяльності, який варто визначати як відповідну галузь економічної системи. Банківництво включає в себе велику кількість трудових та фінансових ресурсів, тому й займає свій індивідуальний сегмент ринку, на якому реалізує свою продукцію, створює додаткову вартість і бере участь у виробництві ВВП, сплачує податки до бюджету тощо. Банк виступає головним суб'єктом та посередником з приводу фінансових відносин між позикодавцем та позичальником. Отож, проаналізуємо динаміку основних показників банківської діяльності (Таблиця 1).

Таблиця 1

Основні показники діяльності банків в Україні за 2016-2019 рр. [1]

Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Загальні активи банків, млрд. грн.	1263,35	1282,74	1320,112	1404,0
Кредитний портфель, млрд. грн.	1005,92	1 007, 13	1 042,80	1061,87
Пасиви (усього) млрд. грн.	1263,35	1282,74	1320,112	1404,0
Зобов'язання банків, млрд.грн.	1132,5	1112,3	1170,7	1206,6
Чистий прибуток/збиток банків, млрд. грн.	-159.4	-26.5	21.2	59.6

Аналіз даних виявив, що протягом досліджуваного періоду в Україні обсяг загальних активів банків збільшився на 11,1%, і вони стабільно зростають. Однією із головних проблем вітчизняного банківництва стало виведення значної частини банків із ринку, скорочення кредитних портфелів банків та постійна зміна курсу національної валюти. Дослідження обсягів кредитного портфеля українських банків показало його суттєве збільшення за останні роки. Зі статистики НБУ випливає, що за підсумками 2019 року обсяг кредитів найсуттєвіше збільшився в портфелі Альфа-Банку, Приватбанку, Універсал Банку та ОТП

Банку. У решти банків кредитний портфель переважно скорочувався або був відносно стабільний [2].

Як бачимо, платоспроможні банки України за 12 місяців 2019 року отримали 59,6 млрд. грн. чистого прибутку, що в 2,6 рази більше, ніж за аналогічний період минулого року 21,2 млрд. грн. Найбільше коштів банки отримали з процентних доходів, комісійних і від переоцінки та від операцій купівлі-продажу. Дослідження обсягу банківських зобов'язань, тобто залучених коштів юридичних і фізичних осіб, показало, що істотних змін в Україні протягом 2016-2017 рр. не відбулось. А в 2019 році банківські зобов'язання почали зростати.

На нашу думку, найбільш важливими сучасними проблемами українського банківництва є: суттєве зниження коефіцієнта монетизації економіки України, високий рівень облікової ставки НБУ та кредитних банківських ресурсів, дуже велика частка власності держави в банківському секторі, існування великої кількості іноземних банків в Україні, значна недовіра до діяльності вітчизняних фінансових інститутів, складна політична й соціальна ситуація в країні, низький рівень доходів населення, суперечливість та непрозорість механізмів рефінансування банків, нестабільність гривні, низька якість та ефективність банківського менеджменту та нагляду, недостатній рівень розвитку системи гарантування вкладів у банки, тощо. Такі специфічні характеристики функціонування сучасних українських банків сприяли формуванню закритої, олігархічної моделі банківництва зі значним політичним та державним впливом.

Отже, сучасний стан банківництва можна охарактеризувати і з позитивної сторони, адже сектор працює у сприятливих умовах після проведеного оздоровлення на ринку майже не залишилось слабких банків. Прогнозується, що сектор банківських послуг збереже достатню прибутковість завдяки зростанню попиту на продукти й послуги банків.

Список літератури

1. Міністерство фінансів України. Показники діяльності банків. URL: <https://index.minfin.com.ua>
2. Основні показники діяльності банків України. URL: <http://www.bank.gov.ua>

Олександр Мартиненко
Науковий керівник – доц. Сторощук Б.Д.
Соціально-економічний ефект
розвитку електронного урядування в Україні

Е-уряд – (англ. e-Government) – це модель державного управління, яка заснована на використанні сучасних інформаційних та комунікативних технологій з метою підвищення ефективності та прозорості влади, а також встановлення суспільного контролю над нею, або, як образно називає дану модель наше теперішнє керівництво, «держава в смартфоні».

Впровадження електронного урядування, як доводить теорія і показує практика, зумовлює цілий ряд позитивних наслідків: відкритість і прозорість діяльності публічної адміністрації, економія часових та матеріальних ресурсів, підвищення якості надання адміністративних послуг, забезпечення доступу до публічної інформації за допомогою сучасних інформаційних технологій, звільнення службовців від рутинної роботи, деперсоніфікація взаємовідносин громадян, представників бізнесу у взаєминах із державними чиновниками, можливість цілодобового отримання адміністративних послуг, створення єдиного «пункту контакту» громадян із державними структурами, підвищення рівня демократизації суспільства.

Впровадження електронного урядування як в Україні, так і в інших країнах пов'язано з цілим рядом проблем:

- низький рівень довіри громадян до діяльності органів державної влади і управління і до надійності автоматизованих цифрових систем;
- можливість зміни інформації в автоматизованих цифрових системах внаслідок зовнішнього втручання хакерів та зловживання своєю владою чиновників;
- проблема надійності ідентифікації особи і суперечність між надійністю ідентифікації та таємницею вибору при електронному голосуванні. Саме тому розвинені країни поки що лише спостерігають, а не поспішають впроваджувати досвід Естонії стосовно електронних виборів.
- відсутність систем електронного документообігу, що адаптовані до міжнародних стандартів та регламентів їх функціонування,

застосовують електронний цифровий підпис, дозволяють обслуговувати державні інформаційні ресурси;

- наявність неефективних, недоцільних елементів державної влади (зайва бюрократизація), які не бажано переносити в систему електронного врядування;
- недосконалість урядового порталу, сайтів органів державної влади, що не забезпечують ефективний режим функціонування та надання адміністративних послуг у режимі «єдиного вікна».

Від упровадження електронного урядування в першу чергу виграють ті споживачі державних послуг, які претендують на послуги видачі дозволів і реєстрації; «змішаного» рівня регулювання адміністративних повноважень та ті, що потребують комплексної за змістом послуги.

Досвід розвинених країн показує, що електронна взаємодія громадян з органами влади буде коштувати удвічі дешевше, ніж те, що здійснюється за допомогою реального офісу.

Важливим компонентом оптимістичних перспектив є доповнення внутрішнього потенціалу та внутрішніх досягнень розвитком зовнішніх зв'язків у даній сфері. 23 вересня підписано Меморандум про співпрацю між Міністерством цифрової трансформації та Швейцарською агенцією розвитку та співробітництва, який дав старт II фазі Програми «Електронне урядування задля підзвітності влади та участі громади» (EGAP).

Список літератури

1. Досвід впровадження е-демократії та е-урядування в Україні / за ред. С. В. Дзюби. — К. : Національний центр підтримки електронного урядування, 2010. — 90 с.

2. Про затвердження плану заходів з виконання завдань, передбачених Законом України «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007—2015 роки»: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15 серп. 2007 р. № 653-р [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>.

3. Указ Президента України від 31.07.2000 № 928/2000 «Про заходи щодо розвитку національної складової глобальної інформаційної мережі Інтернет та забезпечення широкого доступу до цієї мережі в Україні»

Роль керівника у процесі формування кадрового потенціалу підприємства

Людина – один з найважливіших факторів виробничого процесу в актуальних умовах ведення бізнесу. Працівники, їх здатність до роботи, мотивація та кваліфікація часто відіграють головну роль у конкурентній боротьбі.

Як відомо, «персонал – це сукупність постійних працівників, які отримали необхідну професійну підготовку та (або) мають досвід практичної діяльності» [1].

«Кадровий потенціал – це вже існуючі сьогодні та передбачувані трудові можливості, які визначаються чисельністю, віковою структурою, професійними, кваліфікаційними та іншими характеристиками персоналу підприємства» [2].

З усіх елементів соціально-економічної системи підприємства лише персонал може активно і самостійно сприймати і запроваджувати зміни у виробничо-господарську діяльність у відповідь на стрімкі трансформації зовнішнього та внутрішнього середовищ його функціонування. З іншого боку, саме персонал, за умов відсутності достатньої мотивації, може стати джерелом опору будь-яких інноваційних процесів на підприємстві. За таких умов значно підвищується актуальність розробки і запровадження керівництвом ефективної системи управління персоналом.

Керівник повинен враховувати сукупність чинників, які впливають на творчий потенціал працівників, їх професіоналізм та мотивацію. Необхідно чітко окреслити складові кадрового потенціалу, аби за певних умов діяти на той чи інший чинник для підвищення потенціалу персоналу.

Складові кадрового потенціалу характеризують: «психофізіологічні можливості участі в суспільно корисній діяльності; можливість нормальних соціальних контактів; здатність до генерації нових ідей, методів; раціональність

поведінки; наявність знань та навичок, необхідних для виконання певних зобов'язань і видів робіт; пропозицію на ринку праці» [3]. Персонал не є пасивним об'єктом управління, він активно змінює себе, свої особистісні та професійні характеристики, ставлення до праці, керівництва та підприємства в цілому. Це означає, що керівник, знаходячись у мінливих умовах підприємницького середовища та працюючи з постійно змінюваним кадровим потенціалом, змушений корегувати свою керівничу поведінку, акцентуючи свої дії на ту складову кадрового потенціалу, яка є такою, що найбільше піддається впливу в даний період часу.

До прикладу, при відносній сталості інших складових, керівник може підвищити ефективність управління через стимуляцію здатності до генерації нових ідей, використовуючи демократичний стиль керівництва та створюючи максимально комфортний клімат для підлеглих. Якщо ж необхідно раціоналізувати поведінку персоналу, покращити дисципліну тощо, ефективний керівник використає елементи авторитарного стилю керівництва.

Отже, управління кадровим потенціалом – це найважливіша функція будь-якого підприємства. Саме керівник вирішує, які складові кадрового потенціалу він стимулюватиме, обравши той чи інший керівничий стиль. Важливо у цьому процесі також не зменшити потенціал усіх інших складових, працюючи з обраною.

Список літератури

1. Смачило В. Механізм управління кадровим потенціалом на основі концепції синергії. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2017. Вип. 2 (17). С. 171–182.
2. Смоляр Л.Г. Дослідження тенденції розвитку кадрового потенціалу на промислових підприємствах України. *Економіка та держава* : зб. наук. праць. 2008. № 5. С. 96–99.
3. Управління трудовим потенціалом. Васильченко В. С., Гриненко А. М., Грیشнова О. А., Керб Л. П. /Навч. посіб./К.:КНЕУ, 2005. 403 с.

Анна Мартинюк
Науковий керівник – доц. Третьякова О.В.

Формування фінансової безпеки підприємства в сучасних умовах

Однією з найважливіших умов виходу з кризи, а також подальшого поступового розвитку держави є відновлення прийняттого рівня фінансової безпеки, що дозволив би захистити країну та її суб'єктів від різного роду загроз. Враховуючи, сучасні умови розвитку економіки, глобалізаційні процеси, динамічність, змінність економічних явищ, для будь-якого економічного суб'єкта першочерговими цілями є: забезпечення стабільного функціонування та найшвидше отримання бажаного результату. Така тенденція перетворює економічну безпеку у невід'ємну складову розвитку економічної одиниці. Вона полягає у здатності керівництва та менеджерів найефективніше запобігати та долати можливі загрози, ліквідуючи усі можливі наслідки. «Існує два види негативного впливу: об'єктивний та суб'єктивний. Перший є наслідком діяльності конкретних працівників, а не цілого підприємства, тоді як другий – наслідок неефективності функціонування підприємства в цілому або вищої ланки управління»[2, с. 100].

Фінансова безпека є особливою складовою системи економічної безпеки, що впливає на діяльність підприємства. Фінансова безпека підприємств – це такий стан структури капіталу, що забезпечує поглинання зовнішніх і внутрішніх економічних шоків за рахунок сформованого запасу фінансової міцності, а також захищає інтереси стейкхолдерів в умовах існуючої фінансової архітектури підприємства[3, с. 29].

Існує кілька підходів до тлумачення поняття «фінансова безпека». У першу чергу варто зазначити такі характеристики: фінансова стійкість, захист від загроз, гарантія фінансової стабільності та максимізація ефективного функціонування підприємства у наявних умовах.

Тобто фінансова безпека полягає у потенційному розвитку підприємства на майбутні періоди, при виконанні головної

умови, а саме, здатності протистояти небезпечним явищам, що вже існують або можуть виникнути і можуть спричинити фінансову шкоду. Для забезпечення фінансової безпеки на підприємстві та можливості своєчасного передбачення/усунення ризиків, на підприємстві повинна існувати система управління фінансовою безпекою підприємства в цілому.

В умовах сучасності, відповідно до досліджень І.Ю. Гришова, фінансова безпека підприємства оцінюється за такими показниками: потенціал зовнішніх та внутрішніх джерел, потужність власних, формування фінансових потоків, існування коротко- та довгострокових джерел формування фінансових потоків [1]

Отже, беручи до уваги вплив дестабілізаційних процесів економіки на фінансову діяльність підприємств, упровадження оптимальних співвідношень джерел формування фінансових потоків та ефективне розміщення активів є нагальними питаннями, які потребують особливої уваги та вирішення. Тому існує необхідність у створенні комплексної системи забезпечення фінансової безпеки підприємств, що буде спрямована на формування внутрішнього імунітету та зовнішнього захисту підприємства від впливу фінансових небезпек.

Отже, для забезпечення ефективного економічного розвитку, а також досягнення бажаних результатів фінансової діяльності суб'єктам господарювання необхідно дбати про належний рівень своєї безпеки, особливо фінансової безпеки.

Список літератури

1. Гришова І.Ю. Аналітичне забезпечення потокових підходів до управління фінансовими ресурсами молокопереробних підприємств / І.Ю. Гришова // Інноваційна економіка. - 2011. - № 2(21).- С. 101-105.

2. Орлик, О. В. Економічна безпека підприємства: властивості, стратегія та методизабезпечення / О. В. Орлик // Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки : у 2 т. : колективна моногр. – Дніпропетровськ : "ФОРМ Дробязко С.І.", 2014. – Т. 2. – С. 90–116

3. Сусіденко О.В. Фінансова безпека підприємств: Теорія, методи, практика: монографія. - К. Центр учбової літератури, 2015. - 128 с.

Олександр Марусяк
Науковий керівник – доц. Марусяк Н. Л.

Фінансовий капітал та причини зростання його потреби на підприємствах

Підприємництво останнім часом змінило роль капіталу у функціонуванні підприємства, важливої складової якого є фінансові засоби (або фінансові ресурси).

Фінансовий капітал підприємства формують і використовують суб'єкти господарювання в будь-якій економічній системі згідно зі своїми стратегічними та тактичними цільовими установами останнього.

За своєю економічною природою фінансовий капітал – це капітал у грошовій формі, що перетворюється в реальний капітал у процесі власного інвестування. Тому засоби, а також інші види матеріальних і нематеріальних активів, оцінені у вартісному (грошовому) вигляді, мобілізовані з різних джерел для фінансового забезпечення господарської діяльності підприємств, розглядаються в умовах сучасного ринкового господарства як фінансовий капітал підприємницьких структур.

Основним завданням функціонування фінансового капіталу є «забезпечення формування доходу для власників підприємства та створення сприятливих умов для розвитку суб'єктів підприємницької діяльності в процесі кругообороту капіталу» [1].

Так, Н. В. Климова зазначає: «Фінансовий капітал – це частина загального капіталу, який розглядається в рамках фінансово-грошового обороту з регулюванням його циклічності і як джерело фінансування діяльності господарюючого суб'єкта. Разом із тим фінансовий капітал – це акумуляція виробничого (позаоборотного та оборотного), власного та позикового капіталу»[2]. Більшість науковців наголошують саме на грошовій формі фінансового капіталу[3].

Серед причин, що зумовлюють зростання потреб у фінансовому капіталі, можна виділити такі. По-перше,

збільшення кількості виробничих підприємств, які потребують фінансового капіталу для запуску нових видів діяльності. По-друге, стабілізується економічне становище на більшості раніше створених підприємств, що зумовлює потребу у фінансовому капіталі. По-третє, у всіх галузях економіки відбуваються структурні зміни, які, з одного боку, пов'язані з процесами концентрації фінансового капіталу, створення великих ПАТ, корпорації, тощо, а з іншого боку, – подрібнення діючих структур з виділенням певної частини фінансового капіталу для кожного з них. По-четверте, кількість фінансово нестійких підприємств досить велика, певній частині з них загрожує банкрутство, що зумовлює потребу фінансового капіталу для проведення фінансового оздоровлення. Тому теоретичні аспекти вивчення процесів формування, використання й аналізу фінансового капіталу підприємства вимагають чіткого підходу.

Отже, фінансовий капітал – це основний грошовий капітал, сформований у процесі розподілу і перерахунку вартості валового внутрішнього продукту в процесі накопичення домогосподарствами, підприємницькими структурами, як фінансового, так і нефінансового сектора економіки, некомерційними організаціями.

Список літератури

1. Дараєва Ю.А. Управление финансами. М.: Эксмо, 2008. - 32 с.
2. Климова Н.В. Финансовый капитал: сущность и методы оценки *Финансовый анализ*. 2010. №2.
3. Гуляева Л.П. Сучасні підходи до трактування ролі фінансового капіталу у забезпеченні сталого розвитку *Науковий вісник Одеського національного економічного*. 2013. №22 (201). С. 128-138.

Доходи місцевих бюджетів в умовах фінансової децентралізації

На теперішньому етапі розвитку економіки нашої країни, вагому роль у формуванні економічного та соціального розвитку територій відіграють місцеві бюджети. Достатній обсяг фінансових ресурсів, які знаходяться у розпорядженні органів місцевого самоврядування, є основою для підвищення рівня життя населення й економічного розвитку регіону.

За допомогою місцевого бюджету органи місцевого самоврядування здійснюють соціальну політику, впливають на соціально-економічні відносини регіону, забезпечують сфери культури, охорони здоров'я та соціальний захист населення [1]. За цих умов питання пошуку зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів набувають особливої актуальності.

Існування місцевих податків насамперед забезпечує виконання економічних інтересів місцевої виконавчої влади, адже вони є виключно їхньою фінансовою базою. Виходячи з цього, метою введення місцевих податків і зборів є забезпечення місцевих органів влади коштами, необхідними для здійснення їх завдань і функцій, що перебувають у їх самостійному розпорядженні та концентруються у відповідних бюджетах [2, с.49]. Однією із актуальних проблем є забезпечення високого рівня дохідності бюджету задля надання населенню якісних послуг та стабільного функціонування [3, с.17].

Як більшість місцевих бюджетів в Україні, бюджет м. Яремче залежить від перерозподілу фінансових ресурсів держави у вигляді міжбюджетних трансфертів через державний бюджет. На основі проведеного аналізу Бюджету м. Яремче, можна побачити, що дохідна частина місцевого бюджету суттєво залежить від фінансових ресурсів державного бюджету. Зокрема, у 2016 році офіційні трансферти склали 150,86 млн. грн., в той час як власні доходи були 44,65 млн. грн. У 2017 році трансферти збільшились до 177,13 млн. грн, а власні доходи

зросли до 63,37 млн.грн. У 2018 році сума офіційних трансфертів складала 185,38 млн.грн, а власних доходів 77,27 млн. грн. Як бачимо у 2016 році частка офіційних трансфертів у структурі доходів бюджету м. Яремче складала 80,85 %. Проте у 2018 році вона суттєво зменшилась, що позитивно вплинуло на надходження до місцевого бюджету і зміцнило його фінансову незалежність від офіційних трансфертів.

Щоб збільшити фінансову самостійність місцевих бюджетів і зменшити фінансову допомогу від державного бюджету, пропонується:

1) надати органам місцевого самоврядування право самостійно регулювати, встановлювати або скасовувати місцеві податки під наглядом Міністерства фінансів;

2) підвищити ефективність та прозорість використання бюджетних коштів;

3) надавати пільги або звільняти від оподаткування підприємства на початковому етапі розвитку.

Отже, проблема фінансової незалежності місцевих бюджетів актуальна. Можна зробити висновок, що рівень самостійності органів місцевого самоврядування на даному етапі залишається досить низьким. А це негативно впливає на наповненість місцевих бюджетів відповідними коштами для здійснення ними повноважень. Завдяки розпочатій реформі децентралізації спостерігається позитивна тенденція до зростання частки власних доходів, що суттєво зміцнює фінансову спроможність місцевих бюджетів.

Список літератури

1. Єрмошенко А. С. Засади формування бюджетної політики держави: Монографія / М. М. Єрмошенко, С. А. Єрохін, І. О. Плужніков та ін.; За ред. д. е.н., проф. М. М. Єрмошенка. – К.: НАУ, 2013. – 284 с.

2. Кравченко І. В. Місцеві фінанси України: навч. посіб. / В. І. Кравченко – К. : Алерта, 2012. – 380 с.

3. Макарчук І. М. Формування місцевих бюджетів в умовах децентралізації [Текст] / І. М. Макарчук, В. В. Малишко, А. О. Пучко. // Молодий вчений. – 2017. – С. 16.

Підвищення ефективності використання власного капіталу підприємства

У сучасних економічних умовах важливим фактором для розвитку будь-якого підприємства слугує саме власний капітал, а також його частка по відношенню до залучених ресурсів. Савицька Г.В. дає таке трактування капіталу: «капітал – це засоби, які є в розпорядженні суб'єкта господарювання для здійснення діяльності з метою одержання прибутку. При цьому для формування капіталу використовуються як внутрішні (власні), так і зовнішні (залучені) джерела». [1]

Показники використання капіталу найкраще показують наскільки ефективно відбувається регулювання та управління власним капіталом. До основних таких показників можна віднести: показники фінансової незалежності, показники рентабельності. Кожне підприємство повинно прагнути, в першу чергу, покращувати ці показники. Їхнє покращення можливе за умови раціонального використання власного капіталу, а також залученого капіталу, проте за умови, що в результаті частка залученого капіталу особливо не збільшиться. Це забезпечується шляхом проведення варіативного аналізу, при якому визначається оптимальне співвідношення власного та залученого капіталу для максимізації показників ефективності.

Одним із завдань фінансового менеджменту є визначення пропорції розподілу власного капіталу на:

- реінвестування в саме підприємство;
- погашення боргових зобов'язань;
- виплата доходу власнику акціонерам. [2]

Саме від цього вибору, у багатьох випадках, визначається, як буде розвиватись підприємство і чи буде воно взагалі збільшувати свій власний капітал.

Необхідний також аналіз витрат на підприємстві. Задля збільшення власного капіталу для підприємства не буде зайвим:

запровадити енергозберігаючі технології, використання нових технологій виробництва, впровадження технології переробки вторинної сировини та відходів, стимулювання працівників до заощадження сировини та електроенергії.

Найголовнішим напрямком поліпшення використання власного капіталу є забезпечення максимальної ефективності використання чистого прибутку та амортизаційних відрахувань. Зростання чистого прибутку підприємства можуть забезпечити за рахунок покращення ефективності використання активів підприємства.

Залучення інвестицій також може стати механізмом для збільшення власного капіталу, проте слід слідкувати за цим процесом і не допускати значного перевищення інвестицій над долею середньозваженого капіталу.

Отже, власний капітал – це важливий фактор виробництва і управління ним може спричинити як зростання економічного добробуту підприємства, так і його спад. Для ефективнішого використання власного капіталу потрібно: аналізувати показники використання капіталу, впроваджувати технології модернізації виробництва, застосовувати важелі фінансового менеджменту.

Список літератури

1. Фінанси підприємств: Основний капітал. URL: http://pidruchniki.com/18421120/finansy/osnovniy_kapital.
2. Герасимчук З.В. Вахович І.М. Фінансовий менеджмент: навч. посібник для студ. вищих навч. закл. Вид. 2-е, переробл. і доп. Луцьк: Надстиря, 2007. 412 с.

Чат-боти як засіб збільшення ефективності бізнесу

У сучасній економіці значимість високої швидкості відповіді досить актуальна, у зв'язку з чим стає все більш доцільним використання месенджерів або чат-ботів в роботі з клієнтами і партнерами.

Чат-боти – це ідеальне рішення для багатьох галузей цифрової економіки, особливо коли виникають типові ситуації. Впроваджуючи їх, багато підприємств роблять істотний ривок вперед у своєму розвитку.

Чат-боту для роботи підходить будь-який додаток для обміну миттєвими повідомленнями. Чат-боти можуть використовувати штучний інтелект, щоб скорегувати поведінку споживача. У результаті чат-боти стають промоутерами і асистентами продаж, комунікаційними каналами тощо.

Чат-боти допомагають компаніям вирішити такі завдання:

- створюють додатковий канал для комунікації з цільовою аудиторією, просування товарів тощо;
- автоматизують комунікацію, завдяки чому покращується рівень якості роботи з клієнтами, оскільки більшість типових і рутинних операцій може виконати бот в режимі 24/7;
- поліпшують клієнтський досвід, підвищують залученість і лояльність аудиторії [1].

Створення бота суттєво відрізняється від створення сайту і мобільного додатка. На створення сайту витрачається більше часу, потім його необхідно тестувати тощо. Створення ботів значно простіше, і так само просто вони доповнюються новими функціями. Як результат, їх вартість – нижча. Чат-бот коштуватиме в 3-5 разів дешевше від мобільного додатка з тими ж функціями [2].

Чат-бот може стати ефективнішим, якщо розробити досить сценаріїв для створення intelligent assistant і підтримувати human touch. Зауважимо, що вдалий чат-бот запустили в ПриватБанку.

Банк створив для кожного свій tone of voice, написав багато сценаріїв і окремі інструкції.

Цифрові технології повністю змінюють економічне середовище і життя людини, виробничі відносини, структуру економіки й освіту, соціальну сферу та культуру тощо. Змінюються вподобання і виникають нові потреби. Проведені опитування показують, що 33% респондентів вважають, що установка банку не потрібна.

Впровадження в економічне середовище чат-ботів має перевагу у вартісному та матеріальному плані: не потрібно утримувати штат підтримки продажів і просування. Взаємодія “messaging-as-an-interface” створюється і навчається для встановлених цілей людиною і для людини, коштує дешевше, водночас реагування на звернення клієнта відбувається миттєво і точно. Крім того, до основних переваг використання чат-ботів можна віднести високий відсоток перегляду повідомлень. Чат-боти створюються в месенджерах, які використовуються для особистого спілкування, тобто користувач реагує на повідомлення швидше (актуально для реклами).

Однак боти мають декілька серйозних недоліків: певна частина населення не готова до взаємодії з ботами. По друге, – боти обмежені розробленим сценарієм. Якщо у людини з’являться додаткові питання або його проблема не відповідає запрограмованій, то бот – безсилий. Це може привести до втрати клієнтів. Крім того, деякі чат-боти можуть бути просто незрозумілі споживачам.

Отже, при вдалому впровадженні чат-боти будуть ставати все більш і більш популярними сервісами та одним із чинників ефективного розвитку суб’єктів господарювання.

Список літератури

1. Мессенджеры для бизнеса. Роль и влияние на цифровую экономику. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/messendzhery-dlya-biznesa-rol-i-vliyanie-na-tsifrovuyu-ekonomiku>.

2. Чат-боты, как новый способ банков взаимодействовать с клиентом. URL: <https://delo.ua/economyandpoliticsinukraine/chat-boty-kak-novyj-sposob-bankov-vzaimodejstvov-347376>

Франчайзинг у галузі громадського харчування

Розвитку ринку послуг сфери масового харчування в Україні сприяє активне зростання потреб у послугах з боку споживача. Дана активність споживачів, пояснюється стабілізацією загальної економічної ситуації і тим фактом, що необхідність отримання послуг швидкого харчування стає невід'ємною частиною життя людини. Одночасно сфера масового харчування потребує нових форм швидкого розвитку. Такою формою розвитку бізнесу є франчайзинг, який за останні роки набуває все більшої популярності. Світова статистика свідчить про те, що франчайзингові підприємства працюють у півтора-два рази ефективніше від звичайних, а їхня життєздатність на 74% вища. Зарубіжний досвід стимулює розвиток франчайзингових мереж в Україні [1].

Український ринок фаст-фуду характеризується зростанням попиту на франчайзинговий розвиток бізнесу. Головною причиною такого бурхливого розвитку франчайзингового бізнесу є збіг інтересів усіх залучених у процес сторін. Зростаючий споживчий попит на послуги швидкого харчування спонукав інтерес до цього бізнесу суб'єктів підприємницької діяльності, які звернули увагу на вже діючі успішні моделі [2].

Франчайзинг у фаст-фуді, як і в інших сферах, – поняття динамічне, оскільки бізнес розвивається, а технології корегуються новими знахідками і підходами. В Україні питома вага мереж швидкого харчування в загальній кількості закладів громадського харчування поки що складає не більше 15%. Це близько 20 мереж із загальною кількістю ресторанів не більше 200. Їх власники, в основному, вважають за краще створювати власні філіали. За альтернативною схемою франчайзингу розвивається незначна кількість [3].

Світовий досвід свідчить, що одним з найуспішніших методів розвитку бізнесу в сфері масового харчування є франчайзинг. Він дозволяє вітчизняному ринку фаст-фуду

розвиватися динамічно, а технології корегуються новими підходами. І це цілком зрозуміло, адже велика кількість міжнародних брендів працює в Україні саме за бізнес-моделлю франчайзингу. Франчайзинговий бізнес розвивається, коли модель вже відпрацьована і гарантовано ефективна за умов дотримання правил відкриття і ведення бізнесу. Безперечною перевагою – можливість дистанційного керування подібними проектами [4].

На підставі усього вищевикладеного можна зробити висновок, що франчайзинг здійснює значний позитивний вплив на соціально-економічний розвиток країн, стимулює розвиток малого та середнього бізнесу, сприяє збільшенню зайнятості у сферах надання послуг, виконання робіт та продажу товарів. Також франчайзинг довів свою ефективність практично в усіх країнах світу та отримує позитивні прогнози щодо його подальшого розвитку в майбутньому. З огляду на це, в Україні треба зробити ряд важливих кроків для його поширення, що матиме значний позитивний соціально-економічний ефект у розвитку нашої країни.

Список літератури

1. Про франчайзинг [Електронний ресурс] / Електронні публікації Franchise Group. – [2015 рік]. – Режим доступу: <http://franchisegroup.com.ua/about-company/franchising/>. – Назва з екрану.
2. Стенворд Джон. Франчайзинг в малому бізнесі: пер. з англ. / Джон Стенворд; [заг. ред. Петра Тарасенка]. – К.: Знання, 2008. – 361 с.
3. Лісун Я.В. Статистичний аналіз франчайзингу сфери громадського харчування та торгівлі в Україні [Електронний ресурс] / Я.В. Лісун // Наукова періодика України. Економічний аналіз – Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського / [Я. В. Лісун]. – [2015 рік]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2015_20_8. – Назва з екрану.
4. Сокол Н.А., Чвала Н.А. Франчайзинг як прогресивна форма швидкого розвитку бізнесу у сфері масового харчування / Н.А. Сокол, Н.А. Чвала //Збірник наукових праць ХДУХТ "Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг". - 2008. - Випуск 2(8), частина 2. - С.340-346.

Функціонування державних банків в Україні

Банки в структурі економічної системи є підприємницькими одиницями, що виконують роль фінансових посередників, забезпечують ліпший доступ до вільних кредитних ресурсів, залучають дрібні заощадження населення, сприяють економічному розвитку економічних суб'єктів. На даний час банки функціонують в умовах ринкової економіки, їх діяльність незалежна економічно, а регулювання відбувається в основному з використанням непрямих методів.

Суть державного банку (чи банку з державною участю) полягає у його визначенні як виду банківської установи у статутному капіталі якої є частка державної власності. Особливість державних банків – підвищена соціальна відповідальність, яка реалізується під час досягнення основної мети діяльності банків – максимізації ринкової вартості.

Характерні риси державних банків такі: соціальна спрямованість діяльності, наявність специфічних функцій та завдань, ускладненість стратегічного управління, збільшеним рівнем контролю з боку держави, підвищений вплив на економічну безпеку країни, підтримка пріоритетних напрямів економічної політики держави, добробуту громадян та їх рівня фінансової грамотності.

Роль державних банків у соціально-економічному розвитку країни можна визначити:

- економічними показниками: реальний ВВП, рівень інфляції, обсяги золотовалютних резервів, розмір облікової ставки, тощо;
- соціальними: рівень благополуччя населення (рівень бідності), середній розмір заробітної плати, доступність фінансових послуг (в т.ч. кредитних), рівень довіри до банківського сектору та ін [2].

Проблемами вітчизняної банківської справи є: низький рівень капіталізації банків та їх кредитної активності; зменшення доступу банків до зовнішніх ринків капіталу; низька фінансова грамотність громадян України і тому, відповідно, низький рівень довіри до

банків; суттєве зростання частки власності держави в активах, зобов'язаннях та власному капіталі банків України.

На даний час українськими державними банками є Ощадбанк, Приватбанк, Укркресімбанк, Укргазбанк. Банки з участю держави в капіталі домінують у основних сегментах банківського бізнесу. У 2018 році їх частка в системі становить: за чистими активами – 54,7%; за кредитами юридичних осіб – 38,8%, фізичних осіб – 30,4%; за портфелем ОВДП – 89,9%; за зобов'язаннями – 56,4%; за коштами суб'єктів господарювання – 41,9%, фізичних осіб – 62,8%; за власним капіталом – 41,4%; за доходами – 48,1%; за витратами – 46,3%; за фінансовим результатом – 62,4% [1]. На ці банки припадає 13,6 млрд грн. прибутку. Банки з участю держави в капіталі 27,9% доходів отримували від кредитування держсектору. Регулятор підтримував їх прибутковість за рахунок високої облікової ставки, яка має вплив на інші фінансові інструменти [3].

Отже, державним банкам в Україні, з-поміж інших груп банківських установ, найбільша частка активів, зобов'язань та власного капіталу належить саме банкам з державною участю, що є свідченням зростаючої ролі та впливу держави. Така тенденція суперечить головним принципам ринкової економіки та можливості найбільш ефективно й прибутково розмішувати обмежені ресурси.

Чинниками ефективного подальшого розвитку вітчизняного банківського сектору є: орієнтація державних банків на комерційну ефективність, зменшення частки державної участі у власності банків, збільшення незалежності керівництва державних банків від мінливого політичного впливу, запровадження більш ефективних моделей стратегічного управління.

Список літератури

1. Дробязко А.О., Любіч О.О., Свистун А.О. Аналіз ефективності капіталовкладень у банки з участю держави в капіталі у 2018 році. *Фінанси України*. 2019. №4 С. 32-51

2. Огородник В.В. Вплив банків з державною участю на соціально-економічний розвиток країни. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2018. Т. 29 (68), № 5. С. 149-153

3. Основні показники діяльності банків України. URL: <http://www.bank.gov.ua> (дата останнього звернення 22.02.2020 р.)

Петро Нікіфоров
Науковий керівник – доц. Ткач Є.В.

Вітчизняне банківництво в умовах цифровізації економіки: існуючі проблеми та подальші перспективи

Сучасні тенденції соціально-економічного розвитку суспільства – фінансіалізація економіки, широке розповсюдження цифрових технологій, віртуалізація фінансових ресурсів, постійне впровадження в суспільне життя фінансових інновацій – ці тенденції спричиняють та зумовлюють необхідність інституціональних трансформацій вітчизняної фінансової системи.

Фінансову систему України фахівці визначають як банкоцентричну, тобто таку, в якій вирішальну роль в акумуляції, розподілі та перерозподілі фінансових ресурсів через фінансові ринки відіграє банківська система.

Банківські установи в Україні сьогодні в маркетинговому розумінні надають клієнтам досить вузький спектр фінансових послуг, суттєва частка яких незадовільна за якістю, а законні права та інтереси споживачів цих послуг недостатньо захищені [1, с. 327].

Цифровізація економіки, яка здійснюється широкими темпами, сприяє сьогодні розв'язанню багатьох існуючих проблем українського банківництва. Проте у фінансовій сфері вона (цифровізація) створює нові ризики, які, до речі, мають не власне фінансову, тобто економічну, а техніко-технологічну природу. А це вимагає від НБУ та інших регуляторних органів створення єдиних стандартів роботи з базами даних, вимог до якості даних, до їх аутсортингу, до інформаційної безпеки в цілому.

Україна сьогодні достатньо активно розвиває та використовує нові фінансові технології (FinTech), отже значно розширює можливості створення нових фінансових продуктів у банківництві, надання нових фінансових послуг у сфері електронного банківництва. У нашій країні в рамках FinTech

найбільш активно розвиваються сфера платежів і валют, клаундфандінг, мерінгове кредитування та інші [2].

Отже, якщо, з одного боку, фінансово-економічна система України є банкоцентричною, а з іншого – вимогою часу в умовах цифровізації економіки є втілення новітніх фінансових технологій, то оптимальний варіант саме для України – це формування навколо банків за допомогою фінтехкомпаній так званої екосистеми, тобто такої платформи фінансових послуг, яка включає як платіжні, фінансові, так і супутні послуги, тобто охоплює всі потреби споживача, необхідні для повноцінної життєдіяльності.

Сучасним українським банківським установам необхідно, на наш погляд, усвідомити, що, по-перше, їхня інсайдерська бізнес-модель, побудована на системі обслуговування "своїх бізнесів", повинна бути ліквідована, а по-друге, така модель по відношенню до споживача є «відкритим протоколом», набором стандартних послуг. Зрозуміло, що природним кроком для українських банків у цій ситуації є взаємодія з FinTech компаніями для формування конкурентних переваг за спектром сервісів та якістю клієнтського досвіду.

Отже, майбутнє за сервісними організаціями, а банки будуть змінюватись під впливом клієнтів. Водночас фінансово й електронно грамотні клієнти будуть змушувати змінюватися самі банки, привчаючи їх не до сервісу грошей як раніше, а до системного, комплексного, всеохоплюючого обслуговування клієнтів на основі процесів цифровізації.

Список літератури

1. Поченчук Г.М. Інституціональний розвиток економіки в умовах фінансової глобалізації: монографія. Київ : «Центр учбової літератури.», 2019. 420 с.
2. Будущее финансов URL:
https://issuu.com/kateshcheglova/docs/future_magazine_fintech_in_ukrain
(дата звернення - 10.02.2020 р.)

Андрій Нікорич

Науковий керівник – проф. Нікіфоров П.О.

Цифрові фінансові послуги та розвиток регуляторних технологій (RegTech): перспективи України

Створення передумов для довгострокового сталого розвитку банківського сектору – забезпечення його стійкості та надійності, наближення стандартів регулювання платоспроможності та ліквідності банків до рекомендацій Базельського комітету, підвищення надійності системно важливих банків, підвищення інституційної спроможності регулятора – належать до найважливіших інституціональних завдань Національного банку України в умовах процесів цифровізації як економіки в цілому, так і діяльності національної банківської системи, зокрема.

У цьому плані в процесі реформування системи регуляторних органів суттєво важливо врахувати ті можливості, що дають нові фінансові технології як для розвитку самих фінансових інститутів, так і для регуляторів. Поштовх розвитку FinTech сектора дали зміни Європейського регуляторного законодавства – директиви ЄС, які зобов'язали банки відкривати їх програмний софт дочірній третій стороні, при згоді на це споживача. На практиці це стало означати, що онлайн-платформи можуть використовувати персональні банківські дані, створювати нові фінансові продукти та сервіси [1, с. 333]

У цьому плані окремим напрямком використання фінансових технологій стала поява спеціалізованих регулятивних і наглядових технологій – RegTech. Такі технології допомагають банківським інститутам відповідати вимогам регулятора, забезпечуючи перевірку та захист даних, автоматизацію звітності. Наглядові технології – це також технології RegTech для регуляторних органів фінансової системи, вони дозволяють автоматизувати та оптимізувати адміністративні і операційні процедури, оцифровувати дані, робочі інструменти, покращувати аналітику. Саме технологічні зміни змушують регуляторів переглядати свої підходи, щоб хоча б уникнути відставання тих, за ким вони наглядають, від панівних тенденцій у їхній професійній сфері, вони мають також переосмислити

свій підхід до створення та втілення в життя тих регуляторних рамок, які визначаються сьогодишньою технологічною революцією, а саме регулювання повинно бути гнучким, постійно інноваційним, спільним. Сьогодні сфера банківських (і ширше – фінансових) послуг вимагає більш ефективних економічних рішень для дотримання законодавства без втрат в якості послуг. Переваги використання технологій RegTech в цьому плані полягають ось у чому: постійно здійснюється контроль платежів, з відповідними наслідками, особливо для зниження транзакційних витрат, боротьби з відмиванням грошей тощо; здійснюється систематизація даних про ризики, а отже і рішення про протидію їм; здійснюється ідентифікація та реалізація нових вимог, а RegTech може запропонувати нові інструменти оцінки наслідків зміни вимог регулятора; моделювання, прогнозування та аналіз конкретних сценаріїв управління ризиками; ідентифікація клієнтів і кібербезпека [2].

Отже, потенціал цифровізації може бути реалізований тоді, коли і уряд і фінансові регулятори (в першу чергу – НБУ) будуть займати активну позицію. Вони повинні в першу чергу створити чіткі правила гри, які практично не допускають вилучень з принципів електронної взаємодії, примушують державні органи до використання цифрових технологій і створення рівних умов для доступу до державної інфраструктури всіх учасників ринку.

Нагляд з боку регулятора – це не самоціль, а спосіб мінімізації системних ризиків на самій ранній стадії. А щоб зробити нагляд більш корисним і менш витратним для банківських інститутів необхідно продовжувати розвиток електронної взаємодії, активне використання технологій обробки великих обсягів даних (BigData) та надання банкам якісного зворотного зв'язку зі споживачами.

Список літератури

1. Поченчук Г.М. Інституціональний розвиток економіки в умовах фінансової глобалізації : монографія. Київ : «Центр учбової літератури», 2019. 216-420 с.

2. RegTech – новий тренд фінтеху. URL: <http://fintecho.ru/ru/analytics-ru/item/z-regtech-novyi-trend-fintecha> (дата звернення: - 10.02.2020 р.)

Діджиталізація у сфері HR-інжинірингу

Ми живемо у динамічному світі, де багато професій виходять на новий функціональний рівень реалізації. Наприклад, HR-менеджер давно перестав бути «кадровиком», і тепер є багатопрофільним фахівцем і займається:

- розвитком бренда суб'єкта господарювання;
- корпоративною культурою;
- оцінкою ефективності співробітників;
- питаннями підвищення продуктивності співробітників;
- проведенням зустрічей 1:1 (one-to-one) і Performance review;
- підготовкою тренінгів, семінарів, корпоративів і багатьма іншим.

Половина цих завдань передбачає щоденне заповнення таблиць і створення документів. Така робота дуже важлива для господарської діяльності, але, на жаль, відбирає багато ресурсів у HR-фахівця. Маючи об'ємні завдання, HR змушений щодня витратити на їх виконання багато часу, відсуваючи інші, не менш важливі завдання. У результаті HR повинен знайти правильне рішення для оптимізації роботи і у цьому йому в пригоді стає діджиталізація.

Діджиталізація – це неминучість, тому що світ стає глобальним. Послуги, які раніше надавалися лише в межах країни, зараз доступні у всьому світі через соціальні мережі, замовлення товарів по інтернету тощо. Тому потрібно пам'ятати, що сучасні системи автоматизації HR-процесів доволі функціональні та спроможні:

- працювати з absence management (облік відпусток, відгулів, відряджень, хвороб та ін.);
- моніторити настроїв співробітників;

- відслідковувати адаптаційні процеси, розвиток співробітників, мотивацію і систему винагород;
- інтегруватися з месенджерами і порталами з пошуку роботи;
- створювати kanban-дошки для рекрутингу;
- економити кошти суб'єкта господарювання за рахунок автоматизації рутинних завдань і багато іншого.

Діджиталізація, безумовно, впливає на процеси підбору. По-перше, звичайно, за рахунок використання Big Data і набагато більшої інформації для аналізу, але цей ресурс поки недовикористаний. По-друге, в цілому через діджиталізацію підбору набагато більше кандидатів мають потенційний доступ до вакансії, ринок стає більш відкритим [1].

Ще один наслідок – дуже велика кількість процесів в рекрутингу переходить у дистанційний формат, де тести якраз дуже добре допомагають. У кандидатів маса можливостей, і вони не будуть довго чекати, витратити багато годин на проходження вступних випробувань, особливо на масових позиціях, тому, чим коротша оцінка, тим краще.

Майбутнє HR-менеджменту – за автоматизацією. Робота HR-фахівця вкрай важлива для суб'єкта господарювання. HR-менеджер виступає буфером між співробітниками та керівниками, розвиває бренд, поліпшує корпоративну культуру, займається мотивацією і адаптацією співробітників.

Отож, діджиталізація дозволить зменшити обсяг рутинних справ, поставивши їх на потік, і змістить фокус на завдання більш високого рівня, такі як підвищення лояльності, мотивації та продуктивності команди, адаптації нових співробітників, розвиток корпоративної культури та багато іншого.

Список літератури

1. Distributed Ledger Technology: beyond block chain. Report to UK Government, 2015. URL: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/492972/gs-16-1-distributed-ledger-technology.pdf

Управління фінансовими ризиками на підприємстві

У процесі здійснення господарської діяльності підприємства стикаються з різними видами ризиків. І саме високий їх рівень спостерігається щодо фінансової діяльності. Тому для успішного існування в умовах ринкової економіки суб'єктам господарювання необхідно не лише правильно оцінювати ступінь ризику, а й вміти управляти ним для досягнення більш ефективних результатів своєї діяльності.

У сучасній економічній науці фінансовим ризикам відведено значне місце. За визначенням П. Куцика, В. Сороцького та Т. Васильців, “під фінансовим ризиком суб'єктів господарювання розуміють ризик, який виникає у процесі здійснення фінансових операцій і характеризується ймовірністю та величиною втрат капіталу, фінансової надійності та платоспроможності, недоотримання доходів і прибутків у майбутньому в умовах невизначеності господарської діяльності” [1, с. 21].

Причин виникнення фінансових ризиків є безліч, вони залежать від змін внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування. Вони постійно змінюються, модифікуються, тому суб'єкти господарювання повинні слідкувати за ними, мати ефективні методи запобігання їм, щоб зберегти та забезпечити свою фінансову безпеку.

До основних причин виникнення фінансових ризиків на підприємстві можна віднести: неефективне управління фінансовою діяльністю; неефективна структура активів і капіталу; інфляційні процеси; слабка та нестабільна економіка країни; постійні коливання валютних курсів; зниження цін на світовому ринку; політичні фактори.

Важливу роль в управлінні фінансовими ризиками підприємства відіграє механізм нейтралізації ризиків. Який базується на використанні сукупності методів, які зменшують імовірність настання фінансових втрат.

До основних механізмів нейтралізації фінансових ризиків відносять: уникнення ризику, утримання ризику, мінімізація ризику та передача ризику.

Найпростішим механізмом нейтралізації фінансових ризиків є уникнення ризику, суть якого полягає у свідомому рішенні не піддаватися певному виду ризиків. Це дозволить повністю уникнути ймовірних втрат, але водночас не дозволить отримати відповідний прибуток.

Альтернативним до механізму уникнення фінансових ризиків є механізм утримання ризику, основний метод у якому – самострахування. Основою самострахування є формування різноманітних страхових резервів, за допомогою яких відбувається покриття завданих збитків.

Мінімізація ризиків здійснюється шляхом: диверсифікації, яка дозволяє знижувати окремі види фінансових ризиків і полягає у зменшенні рівня їхньої концентрації; лімітування, через установлення певних фінансових нормативів за окремими напрямками фінансової діяльності з метою фіксації можливих фінансових втрат на допустимому для підприємства рівні; хеджування, яке передбачає зменшення ймовірності їх виникнення за допомогою похідних цінних паперів.

Передача ризику може здійснюватися за допомогою укладання договору факторингу або поручительства, біржових угод.

Аналіз вищезгаданих методів нейтралізації ризиків свідчить, що жоден із них не є універсальним і має низку недоліків і переваг, можливостей та обмежень у застосуванні.

Отже, впровадження механізму нейтралізації фінансових ризиків на підприємстві може вчасно попередити, уникнути, а за наявності, і подолати негативні наслідки від фінансових ризиків. Без даного механізму неможливо ефективно забезпечити безперервність і ефективність процесу господарської діяльності суб'єкта господарювання.

Список літератури

1. Управління фінансовими ризиками : навч. посіб. / П. О. Куцик, Т. Г. Васильців, В.М. Сороківський, [та ін.]. Львів: Растр7, 2016. 318с.

Проблеми фінансування діяльності політичних партій України та шляхи їх вирішення

Проблеми фінансування політичних партій та їх виборчих кампаній виникали майже завжди від часу їх існування. Чимало вітчизняних і зарубіжних вчених акцентували на цьому увагу, та зазначали, що в сучасних взаємовідносинах «гроші-політика», які пов'язані з фінансовою діяльністю політичних партій, постали у вигляді гострої проблеми, що впливає на формування та подальший розвиток демократії в сучасних країнах. Варто також звернути увагу на коментар А. Романюка, на думку якого «питання фінансування політичних партій усе ще залишаються найтемнішою плямою у політичній практиці без огляду на країну, про яку йдеться» [1, с. 162].

Дана проблема порівняно «молода» і знайшла своє відображення в міжнародних документах, датованих 2001 роком, а була деталізована в 2006-2010 роках. Європейські підходи до цієї проблеми уточнюються й деталізуються. Проте, опираючись на праці відомого дослідника Пінто-Душинського М., який одним із перших почав досліджувати проблеми фінансового забезпечення партій, можна такі:

- надмірна вартість виборчих кампаній в Україні;
- значне збільшення витрат на проведення агітаційних заходів відбувається, переважно, завдяки поширенню телебачення;
- отримання достатньої кількості «чесних грошей», особливо за допомогою членських внесків, неможливе для більшості кандидатів та партій;
- неузгодженість різних законодавчих актів, що стосуються фінансування партій та виборчих кампаній;
- значне тіньове фінансування партій та виборчих кампаній .

У світовій практиці сфера політики дедалі більше спирається на окремих заможних осіб, які можуть дозволити собі оплатити витрати на проведення власної виборчої кампанії; на пожертви

компаній (фірм); на нелегальні готівкові кошти або навіть на приховані іноземні надходження. Існуюча сьогодні практика фінансування виборчих кампаній сприяє корумпованості політиків, оскільки останнім після свого обрання доводиться «розраховуватися» з тими, хто фінансував їхні кампанії, натомість повністю нехтуючи інтересами народу [2, с. 87–108].

Повністю розв'язат всі проблеми даного роду за короткий термін просто неможливо, проте можна скоротити їх обсяг. Першочерговими кроками вирішення даних проблем щодо фінансування політичних партій в Україні мають стати:

1. Продовження практики запровадженого у 2016 р. державного фінансування статутної діяльності політичних партій в Україні.

2. Обмеження розміру «власних коштів» партії чи кандидата, які можна використати на передвиборчу агітацію.

3. Повна або часткова заборона політичної реклами в ЗМІ та носіях зовнішньої реклами.

4. Публікація партіями щорічних звітів, які міститимуть перелік усіх пожертв, окрім членських внесків. Ті, що перевищують величину, визначену законодавцем, мають бути зафіксовані та опубліковані.

Підсумовуючи, можна зробити висновок про складність політичного фінансування та водночас його важливість у процесі розвитку держави. Виявлення недосконалостей та прогалин у правовому регулюванні політичного фінансування, а також пошук варіантів їх вирішення свідчить про постійний прогрес у даній сфері.

Список літератури

1. Романюк А. Політико-правові аспекти фінансування політичних партій: світовий досвід та Україна / А. Романюк, Ю. Шведа, О. Шумельда. – Львів : Видавн. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2003. – С. 162

2. Пінто-Душинський М. Довідник «Фінансування партій та виборчих кампаній»: огляд. Політичні фінанси: Регулювання і практика: матеріали міжнародної конференції (м. Київ, 29 квітня 2002 р.). К.: Європа 21, 2002. С. 87–108.

Іноземний капітал в банківському секторі України

Один із важливих чинників стабільного розвитку фінансової системи – наявність банків з іноземним капіталом, що сприяє можливості довготривалого, конкурентного та стійкого залучення ресурсів. Глобалізація та пов'язані з нею процеси здійснюють значний вплив на український фінансовий сектор та економіку в цілому, особливо зважаючи на їх відкритість та слабкий захист національних інтересів, відсутність сформованої системи запобіжників щодо спекуляцій та коливань [1].

Для кращого розуміння поточного стану впливу іноземного капіталу на банківський сектор України розглянемо динаміку зміни кількості банків з іноземним капіталом (рис.1).

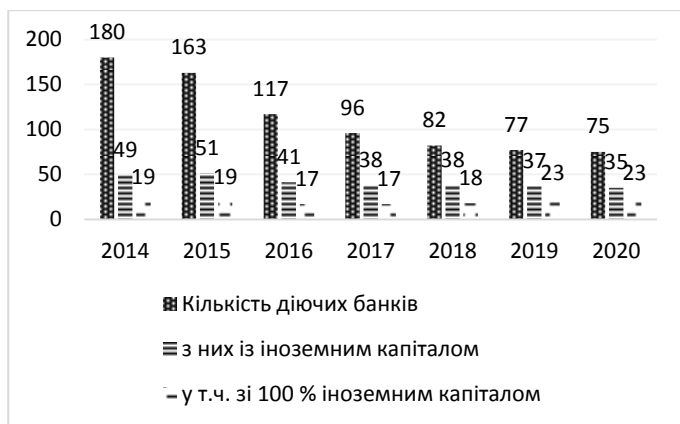


Рис. 1 Динаміка кількості діючих банків за належністю капіталу в Україні в період 2014-2020 рр.*

*станом на 1 січня кожного року

** Складено автором на підставі [2]

Рис. 1 демонструє тенденцію до збільшення кількості банків з часткою іноземного капіталу в банківському секторі України. Незважаючи на значне зменшення кількості діючих банків на території України протягом досліджуваного періоду (з 180

одиниць на початок 2014 року до 75 одиниць у 2020 році, тобто зменшення на 58,3 %), кількість банків з іноземним капіталом і банків зі 100 5 іноземним капіталом зменшилася на 14,7 % (з 68 одиниць у 2014 році до 58 одиниць у 2020 році). Це означає, що український фінансовий сектор продовжує викликати зацікавлення інвесторів, вони здатні конкурувати та за рахунок більшої можливості до мобілізації та трансформації капіталу швидше реагувати на зміни в інвестиційному кліматі й економічній кон'юнктурі на ринку.

Наявність значної частки іноземного капіталу в банківському секторі України має позитивні та негативні наслідки. До основних переваг варто віднести прискорення розвитку фінансових ринків, поліпшення якості банківських послуг, зростання їх кількості та різноманіття, використання зарубіжного досвіду ведення банківської тощо. Водночас дана тенденція має ряд загроз, зокрема: зростання структурного ризику банківського сектора, посилення іноземного контролю, можливість неконтрольованого відтоку капіталу тощо [3].

Отже, наявність банків з іноземним капіталом у банківському секторі України, безперечно, сприяє її розвитку та інтеграції у світову фінансову систему, водночас створює сукупність ризиків і загроз, що є дуже важливим, зважаючи на незначний розвиток українського банківського сектора. Саме тому дана тенденція повинна бути під пильним контролем регулюючих органів для зменшення можливих негативних впливів у майбутньому.

Список літератури

1. Геєць В. М. Іноземний капітал у банківській системі України / В.М. Геєць // Дзеркало тижня. – № 26 (605). – Режим доступу : <http://www.dt.ua/2000/2040/53895>.

2. Національний банк України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua/>

3. Ломачинська І.А. Роль іноземного капіталу в розвитку банківської системи України [Електронний ресурс] / І.А. Ломачинська, Я.Кесарь, О. Кащенко. – Режим доступу до ресурсу: <https://economics.opu.ua>

Роль внутрішньогосподарського аналізу в управлінні підприємством

До сучасних управлінських рішень висувається система визначених вимог, іноді дуже жорстких, в умовах нестабільності економіки, тому особливого значення набуває управління підприємством. Лише аналіз як методична основа вироблення науково обґрунтованих управлінських рішень може забезпечити їх якість, результативність шляхом глибокого об'єктивного дослідження причин, які їх зумовлюють та визначають характер зміни. Тому для максимізації прибутку обов'язково потрібно володіти прийомами внутрішньогосподарського аналізу в поєднанні з ефективним провадженням методики управлінського обліку.

За цих умов виникає об'єктивна необхідність внутрішньогосподарського аналізу. “Внутрішньогосподарський аналіз – це безперервне дослідження взаємозв'язку ресурсів виробництва, виробничого процесу (технології, організації) та результатів, спрямоване на оцінювання діяльності структурних підрозділів та їх впливу на досягнення кінцевої мети, господарської одиниці, діагностику та пошук нових можливостей у досягненні мети, щодо вироблення дієвих ефективних управлінських рішень в умовах визначеності, невизначеності, конфлікту та ризику” [1]. Зaslугою внутрішньогосподарського аналізу є те, що він не тільки глибоко оцінює стан процесів, які відбуваються у структурних підрозділах, але і проводить глибоку діагностику причин, які їх зумовлюють та визначають характер змін та розвитку, оцінювання їх кореляційної значущості та налагодження алгоритму причинно-наслідкового зв'язку.

Економічний аналіз важливий на будь-якому етапі процесу вироблення управлінських рішень. Проте успішним вважається таке рішення, яке реалізується практично – перетворюється в дію результативно й ефективно.

Цілком очевидно, що для вироблення ефективних управлінських рішень необхідно:

- розробити багатократну інформаційну модель досліджуваних процесів, її реалізація дозволить звести до мінімізації негативні наслідки впливу факторів невизначеності, оцінити наслідки регулювання діяльності;
- з урахуванням інноваційних тенденцій управління та специфічних особливостей діяльності вдосконалити систему інформаційного забезпечення внутрішньогосподарського аналізу;
- розробити методику аналізу ризиків результатів діяльності структурних підрозділів, що перешкоджають реалізації стратегічних рішень та методичні підходи оцінювання ефективних рішень в умовах ризику.

Отже, лише на основі проведеного економічного аналізу діяльності підприємства можна прийняти правильне, раціональне, ефективне управлінське рішення. Саме тому вдосконалення системи внутрішньогосподарського аналізу в межах управлінського обліку на сьогодні вкрай актуальне.

Список літератури

1. Ковальчук Т.М. Теорія економічного аналізу: навч. посіб. – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2011 – 544 с.

Ольга Польова
Науковий керівник – доц. Марусяк Н.Л.

Фінансова санація підприємств як ефективний метод виходу з кризи

Нерідко підприємства стикаються з неспроможністю здійснювати фінансове забезпечення поточної виробничої діяльності або взагалі з загрозою банкрутства, що може бути спричинено різноманітними факторами: фінансовою і політичною нестабільністю, кризовими явищами, сезонністю виробництва тощо. Для розв'язання проблем фінансової стабілізації та подальшого розвитку підприємств необхідно виявити та подолати причини виникнення кризових явищ. Саме тому актуальними стають проблеми проведення фінансової санації з метою виведення підприємств з фінансової кризи.

Санація від латинського «sanare», що означає оздоровлення або одужання – це сукупність усіх можливих заходів, які спроможні привести підприємство до фінансового оздоровлення. Особливе місце в процесі санації належить заходам фінансово-економічного характеру.

Згідно із Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», «санація – це система заходів, що здійснюються в процесі провадження справи про банкрутство з метою запобігання визнання боржника банкрутом та його ліквідації, заходів, спрямованих на оздоровлення його фінансового стану» [1].

Виділяють такі основні етапи проведення санації:

- 1) формування цілей і тактики проведення санації (забезпечення платоспроможності, відновлення діяльності підприємства в довгостроковому періоді тощо);
- 2) аналіз фінансово-економічного стану, оцінка глибини кризи
- 3) розробка програми санації (санаційні заходи) та проекту санації (виявлення джерел залучення фінансових ресурсів);
- 4) координація та контроль за реалізацією програми заходів.

Бедринець М. Д., Довгань Л. П. зазначають, що «механізм фінансової санації – це система законодавчого регульованих форм, методів і інструментів регулювання процесів фінансового оздоровлення суб'єктів господарювання з метою відновлення їх платоспроможності» [2, с.251]. Він передбачає: підсистему регулювання, фінансове забезпечення, організаційно-правове забезпечення та інструментарій (методи, важелі, інструменти).

Найважливішими заходами санації на підприємстві є: скорочення і раціоналізація витрат, збільшення обсягів реалізованих послуг і рентабельності, підвищення ефективності роботи персоналу, скорочення заборгованості за платежами, залучення інвестицій, в тому числі іноземних; скорочення нерациональних витрат «тіньового» характеру тощо.

В умовах ринкової економіки санація підприємств має значний економічний потенціал, є важливим інструментом регулювання структурних змін і входить до системи найбільш дієвих механізмів фінансової стабілізації підприємств.

Список літератури

1. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України від 1992 № 31 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2343-12> (дата звернення 22.02.2019).
2. Бедринець М. Д., Довгань Л. П. Фінанси підприємств: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2018. 292 с

Христина Проскурняк

Науковий керівник – доц. Никифорак І.І.

Сутність принципу незалежності аудиторів

Результат аудиторської перевірки залежить від компетентності та ступеню незалежності аудиторів. Тому прагнення аудиторів до досягнення незалежності повинно виступати основою підвищення об'єктивності їх роботи. Саме таке завдання цілеспрямованого впливу має ставити свідомий аудитор, оскільки це дозволяє самостійно приймати рішення, які відповідають власним переконанням.

Можливість збереження професійної незалежності аудиторів неодноразово обговорювалися провідними вітчизняними та зарубіжними науковцями, зокрема А. Аренсом, Т. Адамсом, Ф. Бутинцем, Н. Дорош, О. Петрик, В. Рядською, В. Фабіянською, М. Хиршем, Н. Шалімовою. Однак у сучасних розробках головний акцент науковці роблять на досягненні професійної незалежності у відносинах між аудитором і замовником. Проте недостатньо зосереджено уваги на досягненні незалежності аудиторів через призму сутності та забезпечення умов дотримання етичних принципів.

Мета дослідження полягає у висвітленні внутрішньої змістової структури професійної незалежності аудиторів.

Більшість науковців стверджує, що абсолютна незалежність в аудиті – це ідеал, який недосяжний у принципі. Проте без прагнення до досягнення цього ідеалу аудиторська діяльність взагалі втрачає сенс. З цих позицій важливого значення набуває законодавче регулювання вимог щодо забезпечення незалежності, які висунуті у ст. 10 Закону України «Про аудиторську діяльність та аудит фінансової звітності». Їх дотримання дозволяє встановити мінімальні гарантії отримання об'єктивної аудиторської думки про якість фінансової звітності.

Ф. Бутинець стверджує, що практика аудиторської діяльності дає можливість виділити такі аспекти незалежності [1, с. 265]:

1) правовий аспект встановлює саморегулювання професії, договірну основу взаємовідносин між аудитором та замовником, розподіл відповідальності виконавців до участі в аудиті;

2) економічний аспект полягає в обмеженні видів діяльності та видів послуг, що надаються замовнику одночасно, суми винагороди від одного замовника, відсутність фінансового інтересу у справах замовника;

3) етичний аспект передбачає високу професійну компетентність, добросовісне виконання професійних обов'язків, обмеження тривалості співпраці із замовником; вимоги до змісту реклами тощо.

Відповідно до Кодексу етики професійних бухгалтерів забезпечення оптимального рівня незалежності відбувається через взаємодію її внутрішніх складових, а саме: незалежності думки та незалежності поведінки аудиторів [3]. В. Рядська вказує на багаторівневу природу професійної незалежності в аудиті, а саме: на існування зовнішньої та внутрішньої робочої незалежності аудитора [4, с.255].

Для досягнення незалежності в аудиті необхідно сумлінно дотримуватись етичних принципів як на рівні суб'єкта аудиторської діяльності, так і на рівні окремого аудитора. Тільки неухильне слідування принципу незалежності під час аудиторської перевірки з розумінням важливості кожного аспекту та його внутрішніх складових, дозволить суб'єкту аудиторської діяльності мати добру репутацію в бізнесових колах та викликати довіру до аудиту в цілому у суспільстві.

Список літератури

1. Бутинець Ф. Ф., Малюга Н. М., Петренко Н. І. Аудит: стан і тенденції розвитку в Україні та світі: Монографія / За ред. Ф. Ф. Бутиця. – Житомир: ЖДТУ, 2004. – 564 с.

2. Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» від 21.12.2017 р. № 2258-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.kiev.ua>.

3. Кодекс етики професійних бухгалтерів МФБ / Пер. з англ. за ред. С.Я. Зубілевич. – К.: ФПБАУ, 2010. – 123 с.

4. Рядська В.В. Аналіз змісту робочої незалежності в аудиті / В.В. Рядська // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2014. №1 (72). – С. 253-2259.

Напрями підвищення довіри до банківської системи України

Банківська система – законодавчо визначена, чітко структурована та субординована сукупність фінансових посередників, які здійснюють банківську діяльність на постійній професійній основі і функціонально взаємопов'язані в самостійну економічну структуру [1, с. 9].

Банківська система слугує однією із важливих складових економіки, яка здійснює розрахунково-касове обслуговування між фізичними та юридичними особами, державою та господарюючими суб'єктами, забезпечує залучення тимчасово вільних коштів вкладників та їх подальше надання позичальникам через кредити.

Довіра є основною передумовою будь-яких фінансових відносин, тому розвиток банківської системи також базується на довірі.

Без достатнього рівня довіри діяльність банківської систем, сьогодні, не може бути ефективною, тому виділимо декілька напрямів підвищення довіри до банків:

1. Стабілізація національної грошової одиниці. Через нестабільність курсу гривні знижується інтерес вкладників у банківських заощадженнях, що супроводжується послабленням довіри до банківської системи. Для поліпшення ситуації запропоновано використовувати такі інструменти впливу на валютний курс гривні: ліміт зняття гривневої та валютної готівки з рахунків банків протягом дня; встановлення ліміту купівлі фізичними особами готівкової валюти.

2. Своєчасне та безумовне відшкодування вкладів у проблемних банках за рахунок Фонду гарантування вкладів фізичних осіб у межах законодавчо затвердженого ліміту. Система гарантування вкладів населення в Україні працює на достатньо хорошому рівні та є одним із найбільш ефективних

інструментів відновлення та підтримки довіри населення до банківської системи.

3. Зниження рівня інфляції. Однією із головних причин недовіри вкладників до банківської системи – високий рівень інфляції. Вирішення даної проблеми можливе через обмеження надлишкової грошової емісії [2].

4. Реальне дотримання банками нормативів НБУ, які регулюють діяльність комерційних банків. Дотримуючись фактично усіх нормативів НБУ, цілком реально підтримувати стабільність як окремих банків, так і банківської системи загалом [3].

Також важливими чинниками для поліпшення довіри до банківської системи можуть бути: стабілізація політичної ситуації в Україні, посилення контролю за виконанням законодавства як банківськими установами, так і їх клієнтами, підвищення культури ділових відносин, більш тісна співпраця банків із населенням, розвиток фінансової інклюзії та підвищення рівня прозорості української банківської системи, використання сучасних інформаційних технологій, формування позитивного іміджу вітчизняних банківських установ тощо.

Використання вищенаведених пропозицій може сприяти підвищенню рівня довіри до окремих банків і банківської системи в цілому поліпшуючи загальноекономічні умови сталого розвитку.

Список літератури

1. Банківський система: навч. посібник. С.А. Кузнецова; Т.М. Болгар; З.С. Пестовська. К. «Центр учбової літератури», 2014. 400 с.

2. Аналітична доповідь Національного інституту стратегічних досліджень до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2018 році». с. 268. URL: http://www.niss.gov.ua/public/File/2018_book/POSLANNYA-2018_giper_new.pdf

3. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Постанова Національного банку України від 28.08.2001р. № 368 / Верховна Рада України: URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>

Артур Ротар
Науковий керівник – доц. Крупенна І.А.

Маркетингові інструменти налагодження роботи туристичних агентств мережі Музенідіс Тревел

Мережа Музенідіс Тревел має 100 офісів у 17 країнах, більше 17000 незалежних туристичних агентств, які є партнерами компанії, 3300 уповноважених агентств «Музенідіс Тревел» [1]. Кожний з них, продаючи тури туроператора, несе бренд Mouzenidis і усі їхні прорахунки та недоліки у роботі, некомпетентність, безграмотність, низький рівень сервісної культури сприймаються клієнтом по відношенню до усієї мережі. Так само кожен із учасників збутової мережі залежить від маркетингової політики туристичного оператора: від оперативності та точності інформації; наявності та якості засобів розміщення; роботи сайтів та систем бронювання; наявності каталогів; вчасності інфотурів та вебінарів; бонусної системи та програми лояльності тощо. Тому національним офісам туроператора Mouzenidis Travel потрібно проводити регулярні маркетингові дослідження поведінки споживачів, критеріїв споживчого вибору, рівня задоволеності споживачів, умов роботи конкурентів тощо. Для вирішення окремих проблем Mouzenidis Travel вже розробляє та реалізує маркетингові стратегії, застосовує маркетингові інструменти, для інших – вивчається досвід конкурентів та враховуються пропозиції партнерів, уповноважених турагентств.

Необхідно внести в програму підготовки турагентів тренінги пов'язані з просуванням, сторінок компаній в соціальних мережах (таргетинг, контент, ліди, контентний план). Турагентству потрібно оцінювати воронку продажів і підвищувати ефективність кожного етапу продажу: кількість відвідувачів сторінки, кількість заявок, кількість зустрічей, кількість продажів, середній чек, середню комісію по турам. Для забезпечення ефективності використання соціальних мереж як інструмент маркетингу важлива постійна робота над профілем (залучення нових передплатників, актуалізація інформації, публікація новин). Варто також звернути увагу на інструменти класичного пошукового просування, адже зазвичай користувачі

шукають тури, в першу чергу – за допомогою пошуку в популярних браузерах та пошукових системах

Компанії Mouzenidis Travel необхідно сформувати стандартні схеми взаємодії свої турагентств з клієнтом, де детально розписані дії менеджера з продажу, написати стандартні скрипти продажів, які створюють єдиний стиль роботи менеджерів і підвищують їх результати. Вони допомагають менеджерам діяти найбільш результативно в кожному конкретному випадку, працювати з запереченнями і т. ін. Впровадження скриптів трудомісткий захід, який підвищує прибутковість роботи компанії в цілому. Однак необхідно залишити і широке поле для самостійності та творчості агентів, які ліпше знають свого туриста і особливості свого регіону.

Необхідно впровадити корпоративну систему відслідковування знижок, які дають турагентства, щоб запобігти демпінгу та недоцільній внутрішній конкуренції в мережі. Mouzenidis Travel володіє значною часткою грецького сегмента українського ринку, тому його партнери, за умови дотримання заборони знижок, можуть працювати досить прибутково та ефективно мотивувати своїх менеджерів. Багато турагентств пропонують знижки на тури зі своєї комісії, тому заробіток турагентства може падати майже на 50%. Більшість успішних агентств 95% своїх турів продають майже без знижок. За статистикою, менеджери, які продають зі знижками, всього лише на 9-12 відсотків більше, ніж без знижок. Однак щоб покрити знижки, вони повинні продавати мінімум на 60% більше.

Туроператору «Mouzenidis Travel» треба постійно поповнювати офіційний сайт інформацією про нові напрямки, сформувати повноцінну галерею фото і відео матеріалів, вести активну комунікацію з користувачами соціальних мереж в офіційних спільнотах для просування нових напрямків. Також необхідно удосконалити SMO-оптимізацію, застосування контекстної реклами і партнерського маркетингу, і розробити стратегію використання e-mail розсилки.

Список літератури

1. Офіційний сайт Mouzenidis Travel [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.mouzenidis.com>

Євгеній Сєребров
Науковий керівник – доц. Григорків М.В.

**Роль малих та середніх підприємств
в екологізації економіки**

На малі та середні підприємства (МСП) припадає близько 99% усіх підприємств, з яких більше 90% становлять мікропідприємства і дві третини зайнятих у країнах, які входять до організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Хоча індивідуальний екологічний вплив МСП може бути незначним, їх сукупний вплив може багато у чому перевищувати вплив великих підприємств. Наприклад, на МСП припадає 60-70% промислового забруднення в Європі [2]. Ключовими галузями, де МСП мають значний вплив на навколишнє середовище, є тваринництво, будівництво, металообробка, переробка відходів, харчова промисловість, текстильне і шкіряне виробництво та ін.

Скорочення впливу, що здійснюється МСП на навколишнє середовище, шляхом виконання і перевиконання екологічних вимог в обробній промисловості та у секторі послуг – це ключовий фактор успішної екологізації економіки. МСП важливі для «зеленого» зростання, як рушійні сили екоінновації та ключові гравці «зеленої» промисловості. Зростають їх можливості у сфері послуг, пов'язаних із «зеленим» виробництвом. Креативні та інноваційні МСП у сфері послуг, такі як дизайнерські й архітектурні фірми або розробники біоенергетичних рішень, роблять усе більший внесок в екоінновацію у широкому спектрі галузей. Нові та молоді фірми особливо відрізняються радикальними нововведеннями, оскільки вони часто використовують технологічні та комерційні можливості, якими нехтували більш солідні фірми, і навіть переглядають існуючі бізнес-моделі.

«Зелена трансформація» є серйозною комерційною можливістю для самих МСП як важливих постачальників товарів і послуг. Більше того, основними рушійними факторами впровадження МСП «зелених» методів ведення бізнесу слугують нерегулятивні чинники, зокрема:

- зростання цін на сировинні товари і основні види сировини;
- потенційне скорочення витрат і конкурентна перевага;
- ринковий тиск зі сторони клієнтів.

Опитування, проведене британською організацією «UK Carbon Trust», показало, що 65% споживачів хочуть купувати товари екологічно відповідальних компаній. При цьому більше половини МСП вважають екологізацію економіки загрозою; приблизно половина малих підприємств вважає, що для того, щоб «зелена» економіка принесла вигоду, необхідний значний обсяг капіталовкладень і лише 22% компаній вважають, що у результаті інвестицій в екологічно орієнтовані товари і послуги зросте прибуток [1].

Для МСП екологізація їх діяльності – це здебільшого добровільний крок, який залежить від цілей і переконань однієї або декількох осіб. Багато МСП готові інвестувати у більш енергоефективні та безпечні для навколишнього середовища технологічні процеси, але для фінансування інвестицій їм необхідні надійні партнери і належна нормативна основа. Однак вони часто стикаються з труднощами отримання доступу до фінансування – банки неохоче фінансують подібні інвестиції і не мають у своєму розпорядженні фахівців, здатних оцінити проекти МСП.

Європейською Комісією розроблено «Зелений» план дій для МСП, спрямований на:

- підвищення ресурсоефективності європейських МСП;
- підтримку «зеленого» підприємництва;
- використання можливостей «зелених» ланцюжків доданої вартості (поставок);
- полегшення доступу до ринку «зелених» МСП.

Список літератури

1. Carbon Trust (2011), Green Your Business for Growth, Management Guide, Carbon Trust.
2. Miller, K. et al. (2011), First Assessment of the Environmental Assistance Programme for SMEs (ECAP), Final report, prepared by AEA Technology Plc. for the European Commission, DG Environmental and Climate Action, London.

Фінансові засади економічних систем Київської Русі та Запорізької Січі

Метою даної публікації є розкриття сутності та надання характеристики фінансово-економічним зв'язкам у Київській Русі, які проявились у зародженні податкових, товарно-грошових та бюджетних відносин. Також, завдання полягає у висвітленні основних положень становлення та розвитку державних фінансів і бюджетної системи Запорізької Січі.

Київська Русь у 882 році утворилась внаслідок об'єднання князем Олегом Новгородського, Смоленського і Київського князівств. У період з кінця IX та до другої половини XI століть вона перетворилась на одну з наймогутніших держав тогочасної Європи. У цей час основними доходами у казні були данина від населення, торгівля з іншими державами, різні мита, збори, що мали наближеність до сьогоденних податків, а також плата за послуги органів судочинства та надання позик. Організація збору данини лягала на плечі князя або його підлеглих. Її найчастіше збирали шкірами, хутром, худобою та медом. Данину збирали як із власного люду, так і з підкорених у війнах народів. Уперше військова контрибуція згадується у “Повісті минулих літ” як податок, накладений на підкорені племена [1]. Потім, під час розбудови Києва, потреби почали зростати, що спричинило збільшення розміру данини та викликало незадоволення племен, з яких вона збиралась. Історія має багато прикладів невдоволення платників данини, коли її розміри виходили за розумні межі. Саме рішення князя Ігоря, який у змові з дружиною вирішив повернутись та зібрати додаткову данину, призвело до повстання, в результаті якої князя було вбито.

Значну роль у економічному розвитку фінансової системи на українських землях відіграла Запорізька Січ. Економічна система козацтва поділялась на 2 сектори: індивідуальний та січовий. Січовий поділявся на загальносічовий та курінний.

Курінь, як самостійна економічна одиниця мав свої доходи та власне майно. Довгий час фіскальна система Запоріжжя об'єктивно могла опиратися лише на зовнішні джерела – військову здобич. Доходи скарбу доповнювали торові податки з товарів у момент їх вивезення на ринок, мито за перевезення й транзитну торгівлю, тобто посереднє оподаткування, а також податки з промислів і оренди. Січковий скарб виконував роль державної скарбниці. Посада і обов'язки скарбника походять з положень Магдебурзького права. Скарб поповнювався двома шляхами: зовнішніми та внутрішніми. До зовнішніх належать військова здобич і доходи від зовнішньої торгівлі, до внутрішніх можна віднести мито, внутрішні податки, судові штрафи, викуп за полонених та кредитні операції. Видатки також поділялись на 2 типи: у державі та поза її межами. У державі гроші виділялись на утримання церкви, коштових урядовців і створення резерву. За кордон Січ виділяла кошти на спорядження війська та проведення військово-оборонних операцій [2, с. 74-75].

Виконавши дану роботу можна дійти висновку, що кожен князь правив та опирався на досягнення та помилки попередніх князів. Так, повстання древлян змусило княгиню Ольгу здійснити податкову реформу й урегулювати збір данини, що стало прообразом перших податків на території України. Також важливо зазначити, що козацький скарб був прототипом державного бюджету з визначеними джерелами доходів і напрямками видатків.

Список літератури

1. Літопис руський. Повість минулих літ. URL: <http://litopys.org.ua/litop/lit02.htm> (дата звернення 25.02.2020).
2. Климаш Н.І., Багацька К.В., Дем'яненко Н.І. та ін. Бюджетна система: навч. посіб. / за заг. ред. Говорушко Т.А. Львів: Магнолія 2006, 2014. 296 с.

Оцінка і шляхи поліпшення фінансового стану підприємства

На сьогодні в Україні найбільшої актуальності набуває оцінювання фінансового стану підприємства. За своєю сутністю, фінансовий стан – це характеристика діяльності підприємства, яка відображає його реальний стан, сильні та слабкі сторони, а також резерви для усунення певних недоліків підприємства.

Завдяки аналізу фінансового стану можна визначити фінансову стійкість і рентабельність, положення підприємства на фінансовому ринку, конкурентоспроможність, ефективність використання фінансових ресурсів, виконання фінансових програм.

Як зазначає Ковалевська А. В., «у ході аналізу фінансового стану підприємства можуть використовуватися різноманітні прийоми, методи та моделі аналізу, їхня кількість і широта застосування залежать від конкретних цілей аналізу та визначаються його завданнями в кожному конкретному випадку» [1, с. 164]. У табл. 1 зазначено основні показники, що використовуються до оцінки фінансового стану підприємства.

Таблиця 1
Основні показники, що використовуються при оцінці фінансового стану підприємства

Група показників	Характеристика
1	2
1. Показники майнового стану	Надають інформацію про зміну фінансових ресурсів за певний період.
2. Показники ліквідності	Вказують на забезпечення підприємством оборотних коштів, які необхідні при погіршенні ситуації і вжиття серйозних заходів для їх управління.
3. Показники фінансової стійкості	Відображають частку власного капіталу в загальній сумі фінансових засобів.

(платоспроможності)	
---------------------	--

продовження табл. 1

1	2
4. Показники ділової активності	Характеризують швидкість обертання фінансових ресурсів підприємства.
5. Показники рентабельності (прибутковості)	Оцінюють фінансові результати та ефективність діяльності підприємства.

До основних напрямків покращення фінансового стану підприємства можна віднести такі:

1. Забезпечення допустимого співвідношення власного та позичкового капіталу.
2. Оптимізація збутової політики підприємства.
3. Реалізація всієї продукції підприємства.
4. Збільшення грошових коштів на рахунку.
5. Виробництво та розробка нових видів продукції.

Конєва Н. О., Шаповалова І. О. пропонують «проводити таку систему заходів як моніторинг стану підприємства, розробку заходів із зниження його вразливості, прийняття відповідних рішень незалежно від ситуації, координацію дій усіх учасників і контроль на виконанням заходів та їх результатами» [2, с. 59].

Отже, оцінка та шляхи поліпшення фінансового стану набуває важливого значення. Варто не лише орієнтуватись на характерні показники, а й упроваджувати ефективні заходи для поліпшення фінансового стану підприємства, які зможуть розширити виробництво і забезпечити збут продукції, зменшити заборгованість, контролювати фінансовий стан підприємства і дотримання фінансової стратегії.

Список літератури

1. Ковалевська А. В. Критичний аналіз методів оцінки фінансового стану підприємства // БізнесІнформ. - №3. – 2012. – С. 163-169.
2. Конєва Н. О., Шаповалова І. О. Шляхи покращення фінансового стану підприємств [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://mdu.edu.ua/spaw2/uploads/files/16_13.pdf.

Денис Терентяк
Науковий керівник – доц. Терлецька Н.М.

Життєвий цикл підприємства та його зміни в умовах кризи

Сьогодні перед Україною як перед суверенною державою постають питання не стільки стосовно розбудови державності, переходу від командно-адміністративних методів господарювання, скільки щодо якісного виміру – сталого розвитку господарства, раціоналізації економічної та соціальної структури, прискореного технічного прогресу. Будь-яке підприємство можна розглядати як відкриту соціально-економічну систему, що виготовляє продукцію, надає послуги, удосконалює інформаційні потоки, формує цілі та завдання діяльності. У контексті викладеного важливим є питання життєвого циклу підприємства, оскільки його тривалість свідчить про стабілізацію розвитку суб'єкта господарювання, його стійкість, конкурентоспроможність та досягнення поставлених завдань.

Підприємство, з одного боку, реалізує себе у виробництві товарів, наданні послуг, удосконаленні інформаційних потоків, формуванні ідей та нових знань, а з іншого, проходить всі етапи життєвого циклу або окремих його частин. Фахівці приділяють особливу увагу аналізу життєвого циклу підприємства з метою пошуку причин, які впливають на його життєдіяльність і прибутковість з метою забезпечення можливого припинення його функціонування. Серед науковців побутують різні думки щодо виділення тих чи інших етапів циклів розвитку соціально-економічних систем. Класичним підходом виділено чотири етапи циклічного розвитку фірми.

Етапу створення притаманні риси творчості, об'єднання однодумців в команду, віра в успіх, готовність ризикувати, постановка цілей, визначення товару чи послуги, яка стане об'єктом діяльності створюваного підприємства.

Становлення – це період, коли відбувається розмежування функцій управління між членами команди. Можливі зміни у

складі у зв'язку з проявленням рис характеру, які не відповідають вимогам обраної стратегії діяльності. Вказаний етап характеризується подальшим розвитком суб'єкта господарювання, який вимагає перебудови структури управління, а також підвищення ефективності діяльності.

Етап зростання, як складова частина життєвого циклу, характеризується використанням цільового сегмента споживчого ринку, підвищенням конкурентних переваг суб'єкта господарювання, збільшенням частки споживчого ринку.

Стабілізація діяльності підприємства проявляється у вигляді збалансованого розвитку з налагодженою структурою і стратегією управління, виробничими зв'язками, високими прибутками, розширенням соціального захисту працівників.

Спад у розвитку суб'єкта господарювання настає в результаті втрати конкурентних переваг. Ідеї, які були основою його створення, втрачають актуальність. Доводиться шукати нові ринки збуту, принципово змінювати підхід до виробництва продукції чи надання послуг. Саме підтримка високого рівня конкурентної переваги, по суті, є найважливішим завданням антикризового управління. Якщо ресурси підприємства поєднані оптимально, то воно займає стійке становище на ринку товарів та послуг і є конкурентоспроможним. Період зниження обсягів виробництва продукції потребує утримання позицій на ринку. У таких умовах за наявності базової стратегії виживання керівництву фірми важливо забезпечити мінімальний рівень рентабельності або беззбитковості власної діяльності.

Отже, врахування специфічних особливостей етапів життєвого циклу в практичній діяльності суб'єкта господарювання сприятиме забезпеченню високого рівня конкурентоспроможності та стабільного розвитку.

Список літератури

1. Матюшенко О.І. Життєвий цикл підприємства: сутність, моделі, оцінка. *Проблеми економіки*. 2010. №4. С.82-91.
2. Терлецька Н.М., Голинська Б.Я. Управління життєвим циклом та режимом функціонування операційної системи підприємств. *Молодий вчений*. Вип. № 2(54). 2018. С.754-757.

Причини погіршення фінансового стану підприємства

Проблеми з платоспроможністю, фінансовою незалежністю, рентабельністю мають єдине коріння або підприємство має недостатні результати діяльності для збереження прийняттого фінансового стану або нераціонально розпоряджається результатами діяльності.

У даному випадку абсолютно справедлива аналогія з нашим персональним бюджетом: «брак грошей (низька ліквідність), невдоволення рівнем життя (низька рентабельність), борги знайомим (залежність від кредиторів, низька фінансова стійкість) пов'язані або з тим, що ми мало заробляємо, або з тим, що ми багато витрачаємо або взагалі кидаємо гроші на вітер» [1].

Перераховані вище причини справді призводять до скорочення коефіцієнтів, що характеризують фінансовий стан компанії. Однак не завжди скорочення абсолютних значенні коефіцієнтів призводить до виникнення проблем у фінансовому стані підприємства. Підстави говорити про проблеми із фінансовим станом підприємства з'являються в тому випадку, якщо значення коефіцієнтів стають нижчі від допустимого рівня. Якщо ж коефіцієнти знижуються в межах допустимих значень, можна говорити просто про причини скорочення показників.

Результатами діяльності підприємства є, безумовно, прибуток. Під розподілом прибутку розуміють використання його за такими напрямками, як фінансування необоротних і оборотних активів підприємства, а також здійснення платежів з чистого прибутку, зокрема виплата дивідендів, підтримка об'єктів соціальної сфери, погашення основного боргу за залученими позиковими джерелами фінансування.

Отже, при проведенні діагностики фінансового стану підприємства необхідно проаналізувати: прибуток підприємства; принципи управління оборотним капіталом; інвестиційну діяльність (придбання та реалізація необоротних активів); використання прибутку за напрямками, безпосередньо не пов'язаних з виробничою та інвестиційною діяльністю (частка і напрямки). Саме ці складові визначають фінансовий стан підприємства і є причиною зміни фінансових показників і важелями їх оптимізації (тобто оптимізації фінансового стану підприємства й індикаторів стану, фінансових коефіцієнтів)[2]. Очевидно, що кількість причин зміни фінансового стану кінцева і невелика, тому проведення початкової фінансової діагностики будь-якого підприємства досить прозоре.

Однак визначення основних причин зниження фінансових показників не означає, що був проведений повноцінний фінансовий аналіз. Необхідні подальші уточнення причин – до рівня конкретних дій підприємства або зовнішнього середовища. Також не обійтися без управлінських рекомендацій щодо поліпшення стану підприємства.

Список літератури

1. Рубан Л.О., Овчаренко Ю.С. Побудова діагностики фінансового стану промислового підприємства *«Молодий вчений»* № 5 (45) травень, 2017 р., С.709-714. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/5/158.pdf>
2. Тарасенко І. О. Фінанси підприємств : підручник К. : КНУТД, 2015. 360 с.

Валентина Урда
Науковий керівник – доц. Кифяк О.В.

Сучасні складові комунікаційної політики на підприємстві

Практика господарювання доводить, що будь-яке підприємство на ринку має здійснювати свою діяльність відповідно до запитів і потреб споживачів. Саме комунікаційна політика виконує функції інформування, стимулювання, нагадування та переконання клієнтів у процесі просування продукту. Тому надважливо уважно та відповідально ставитись до всіх етапів реалізації цього елементу комплексу маркетингу.

Маркетингова комунікаційна політика (маркетингова політика комунікацій) являє собою перспективний напрям дій підприємства, спрямований на забезпечення взаємодії з усіма суб'єктами маркетингової системи з метою задоволення потреб споживачів і отримання прибутку [1, с. 265].

Основні елементи комунікаційної політики підприємства такі:

- реклама;
- персональний продаж;
- стимулювання збуту;
- public relations;
- пропаганда;
- прямий маркетинг [2, с 489].

Саме завдяки цим елементам підприємство формує імідж компанії, попит на свої товари тощо. Зауважимо, що в сучасних умовах комунікаційна діяльність значно орієнтована на онлайн-користувачів.

Розглянемо певні характеристики кожного елемента:

1. Реклама: експресивний характер, можливість ефективно подати товар, фірму; масове охоплення аудиторії; можливість багаторазового використання, спроможність умовити і переконати; суспільний характер; потреба великих асигнувань.

2. Персональний продаж: особистий характер; безпосереднє, живе спілкування з аудиторією у формі діалогу; примус до

зворотного реагування; найбільша вартість серед усіх засобів комунікативної політики у розрахунку на один контакт.

3. Public relations: висока достовірність інформації, довіра до неї споживачів, оскільки її подають у вигляді новин, а не оголошень; охоплення широкої аудиторії; неможливість контролювати зміст інформації фірмою; рідко існує самостійно без реклами.

4. Пропаганда: інтенсивний характер; одиничне, не масове охоплення аудиторії, можливість разового застосування; найбільша ефективність примусу до купівлі; високий ступінь довіри до запропонованої інформації.

5. Прямий маркетинг: особистий характер; висока достовірність інформації і довіра до неї аудиторії; імпульсивний характер; тривалий ефект, спрямований на формування стійкої відданості споживачів одній торговій марці; безпосереднє спілкування з людьми.

6. Стимулювання збуту: привабливість заходів стимулювання збуту у споживачів; короткодійний ефект, який неприйнятний для формування стійкої відданості одній марці; закликання споживачів до купівлі; привабливість у споживачів [3, 186].

Отже одним із найважливіших елементів комплексу маркетингу є комунікаційна політика, оскільки ефективність її впровадження безпосередньо впливає на лояльність клієнтів, а також, відповідно, на прибуток підприємства.

Список літератури

1. Мальська М. П. Основи маркетингу у туризмі / М. П. Мальська, Н. Л. Мандюк – К.: «Центр учбової літератури», 2016. – 336 с.

2. Слюсарєва Л.А. Удосконалення комунікаційної політики підприємства // Слюсарєва Л.А., Костіна О.М. Економіка і суспільство. Випуск 16. – Мукачеве. Мукачівський державний університет, 2018 – С. 484 – 494.

3. Іванченко Е. В. Послідовність формування ефективного процесу маркетингової комунікації на промисловому підприємстві // Іванченко Е. В. Вісник Сумського державного університету. Економіка, 2010 – С. 184-189.

Стилі взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем

Зовнішнє середовище відіграє чи не найважливішу роль у діяльності підприємства. Воно є тим джерелом, яке забезпечує підприємство значною частиною ресурсів, необхідними для підтримки його діяльності на належному рівні. Підприємство завжди перебуває в стані обміну з зовнішнім середовищем, забезпечуючи тим собі можливість виживання. Але ресурси зовнішнього середовища не безмежні. Оскільки на них претендують інші підприємства, завжди є ризик втрати частини необхідних для підприємства ресурсів. А це може послабити його потенціал і привести до багатьох негативних наслідків.

Оскільки внутрішнє середовище підприємство здатне контролювати та змінювати відповідно до власних цілей, то зовнішнє середовище не завжди піддається впливу підприємства. Зовнішнє середовище здійснює регулюючий вплив на діяльність підприємства, здійснює нагляд і контроль, перевіряє, чи підприємство діє в межах законодавства, формує деякі напрямки діяльності та регулює реалізацію цих напрямків. Тому для підприємства важливо швидко й адекватно реагувати на зміни в зовнішньому середовищі.

Для цього підприємству потрібно обрати один з уже існуючих стилів або створити власний стиль взаємодії. Існують такі стилі взаємодії підприємства з зовнішнім середовищем:

- оборонний – підприємство націлене на забезпечення своєї стабільності, намагається мінімізувати взаємодію з зовнішнім середовищем; при цьому стилі ступінь невизначеності низький;
- реактивний – підприємство реагує на зміни зовнішнього середовища в реальному часі, але при цьому воно також прагне до мінімізації взаємодії; ступінь невизначеності – низький або помірно низький;
- аналітичний – підприємство наслідує зовнішнє середовище на основі аналізу, перетворення і адаптації елементів

зовнішнього середовища до своєї діяльності, намагається пом'якшити дію різноманітних чинників; при цьому стилі ступінь невизначеності – помірно низький;

- пошуковий – підприємство концентрується на інноваціях та здійснює орієнтацію на зміни у зовнішньому середовищі; помірно високий ступінь невизначеності;
- проєктивний – підприємство прагне впливати на зовнішнє середовище та змінювати його, пристосовувати його для реалізації своїх цілей; при цьому підприємство діє ситуативно в умовах високого ступеня невизначеності.

Підприємство самостійно вирішує, який стиль взаємодії з зовнішнім середовищем обрати, проте обраний стиль не повинен суперечити цілям підприємства та мусить забезпечити необхідні умови для ефективної діяльності.

Аналізуючи наведені стилі взаємодії підприємства з зовнішнім середовищем, приходимо до висновку, що оборонний та проєктивний стиль досить важко застосувати в реальних умовах функціонування підприємств, оскільки підприємство не може відокремлено існувати та зовсім не взаємодіяти з зовнішнім середовищем. Також підприємство не в змозі впливати на зовнішнє середовище та змінювати його, що є характерною рисою для зазначених стилів. Неefективним буде і пошуковий стиль, оскільки в даному випадку підприємство діє в умовах високої невизначеності, тобто здійснювати орієнтацію на зміни в зовнішньому середовищі без достатньої інформації про ці зміни, буде досить важким завданням.

Провівши дослідження, приходимо до висновку, що найefективнішими варіантами взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем будуть реактивний та аналітичний стилі. Оскільки, вибираючи дані стилі, підприємство проводить свою діяльність у умовах низької невизначеності, реагує на зміни в зовнішньому середовищі, проте не залежить від нього повністю.

Список літератури

1. Стилi взаємодії підприємства з зовнішнім середовищем; [електронний ресурс - <http://lib.chmnu.edu.ua/pdf/posibnuku/294/19.pdf>].

ЗМІСТ

1.	<i>Олександра Андрійшин</i> Прогнозування тенденцій ринку криптовалют	3
2.	<i>Діана Анфілофієва</i> Страхова культура населення	5
3.	<i>Діана Баранюк, Данііл Бастратов</i> Досвід Іспанії в реалізації маркетингових програм просування туристичних дестинацій	7
4.	<i>Любов Блауш</i> Чинники впливу на систему антисипативного управління суб'єкта господарювання	9
5.	<i>Євгенія Богаш</i> Сучасний стан та необхідність розвитку страхового ринку в Україні	11
6.	<i>Наталія Боднарюк</i> Сучасні підходи до забезпечення стійкого розвитку виробничого підприємства в умовах економічної нестабільності	13
7.	<i>Дар'я Буренко</i> Девіантна поведінка платників податків як одна з передумов ухилення від оподаткування	15
8.	<i>Ольга Ваганова</i> Роль соціальної відповідальності у банківській діяльності	17

9.	<i>Тетяна Вовк</i> Банківський нагляд в сучасних умовах розвитку банківської справи України	19
10.	<i>Тетяна Водак</i> Сутність інвестиційного потенціалу	21
11.	<i>Володимир Гавриляк</i> Шляхи поліпшення якості життя населення	23
12.	<i>Іванна Гайовська</i> Підвищення конкурентоспроможності аптечних підприємств	25
13.	<i>Маріна Джаман</i> Необхідність державного фінансування політичних партій в Україні	27
14.	<i>Ксенія Добрянська</i> Вплив оподаткування на діяльність підприємств	29
15.	<i>Ольга Долицой</i> Економетричне обґрунтування закону Оукена на прикладі України	31
16.	<i>Ірина Зозуляк</i> Вплив стану основних засобів на процес виробництва чи надання послуг на підприємствах	33
17.	<i>Ілона Карловська</i> Особливості кредитування фізичних осіб в Україні	35
18.	<i>Олеся Карловська</i> Особливості операцій банківських установ у сучасних	

	умовах господарювання	37
19.	<i>Юлія Карпенко</i> Особливості формування фінансового механізму на підприємстві	39
20.	<i>Катерина Карпюк</i> Управління змінами як нова реальність менеджменту	41
21.	<i>Тетяна Клим</i> Напрями вдосконалення монетарної політики НБУ	43
22.	<i>Тарас Коренга</i> Вплив корпоративної культури на мотивацію трудової діяльності працівників	45
23.	<i>Світлана Круліковська</i> Роль оперативного економічного аналізу в зниженні собівартості продукції	47
24.	<i>Анастасія Курячей</i> Фінансовий ринок України в умовах глобалізації	49
25.	<i>Каріна Максименко</i> Сучасний стан розвитку банківництва в Україні	51
26.	<i>Олександр Мартиненко</i> Соціально-економічний ефект розвитку електронного врядування в Україні	53
27.	<i>Марина Мартиненко</i> Роль керівника у процесі формування кадрового потенціалу підприємства	55
28.	<i>Анна Мартинюк</i>	

	Формування фінансової безпеки підприємства в сучасних умовах	57
29.	<i>Олександр Марусяк</i> Фінансовий капітал та причини зростання його потреби на підприємствах	59
30.	<i>Ігор Марчук</i> Доходи місцевих бюджетів в умовах фінансової децентралізації	61
31.	<i>Володимир Матіяш</i> Підвищення ефективності використання власного капіталу підприємства	63
32.	<i>Богдан Маханець</i> Чат-боти як засіб збільшення ефективності бізнесу	65
33.	<i>Ірина Мусійчук</i> Франчайзинг у галузі громадського харчування	67
34.	<i>Дарина Мякота</i> Функціонування державних банків в Україні	69
35.	<i>Петро Нікіфоров</i> Вітчизняне банківництво в умовах цифровізації економіки: існуючі проблеми та подальші перспективи	71
36.	<i>Андрій Нікорич</i> Цифрові фінансові послуги та розвиток регуляторних технологій (RegTech): перспективи України	73
37.	<i>Валерія Овсієнко</i> Діджиталізація у сфері HR-інжинірингу	75

38.	Володимир Одочук Управління фінансовими ризиками на підприємстві	77
39.	Соломія Озорович Проблеми фінансування діяльності політичних партій України та шляхи їх вирішення	79
40.	Василь Опеченик Іноземний капітал в банківському секторі України	81
41.	Яна Палагнюк Роль внутрішньогосподарського аналізу в управлінні підприємством	83
42.	Ольга Польова Фінансова санація підприємств як ефективний метод виходу з кризи	85
43.	Христина Проскурняк Сутність принципу незалежності аудитора	87
44.	Руслана Радик Напрями підвищення довіри до банківської системи України	89
45.	Артур Ротар Маркетингові інструменти налагодження роботи туристичних агентств мережі Музенідіс Тревел	91
46.	Євгеній Серебров Роль малих та середніх підприємств в екологізації економіки	93
47.	Олесь Синюк	

	Фінансові засади економічних систем Київської Русі та Запорізької Січі	95
48.	<i>Ангеліна Скрипник</i> Оцінка і шляхи поліпшення фінансового стану підприємства	97
49.	<i>Денис Терентяк</i> Життєвий цикл підприємства та його зміни в умовах Кризи	99
50.	<i>Оксана Томюк</i> Причини погіршення фінансового стану підприємства	101
51.	<i>Валентина Урда</i> Сучасні складові комунікаційної політики на Підприємстві	103
52.	<i>Христина Щербанік</i> Стилі взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем	105