

Міністерство освіти і науки України
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

Матеріали

студентської наукової конференції
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича

**ФАКУЛЬТЕТ ФІНАНСІВ, ПІДПРИЄМНИЦТВА
ТА ОБЛІКУ**

16-17 квітня 2019 року



Чернівці
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича
2019

Матеріали студентської наукової конференції Чернівецького національного університету (16-17 квітня 2019 року). Факультет фінансів, підприємництва та обліку. – Чернівці : Чернівец. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2019. – 83 с.

До збірника увійшли статті студентів факультету фінансів, підприємництва та обліку, підготовлені 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, 2019

Стан інвестиційної діяльності на внутрішньому ринку Чернівецької області за 2016-2018 рік

Найвагомішу частку капітальних інвестицій освоєно підприємствами м. Чернівців (51,3% від загального обсягу). Серед районів області найбільш активно освоювались капітальні інвестиції підприємствами Новоселицького (10,1% від загального обсягу), Сторожинецького (9,4%), Глибоцького (6,7%), Кіцманського (6,0%), Вижницького (3,5%), Заставнівського (3,1%) районів. Питома вага решти районів та м. Новодністровськ є досить невисока (від 0,8 до 2,5%). За джерелами фінансування перше місце займають власні кошти підприємств та організацій.

За 2018 рік їх освоєно у сумі 427,9 млн. грн., що становить 39,5% від загального обсягу капітальних вкладень, 34,4% від загального обсягу капітальних інвестицій у Чернівецькій області акумульовано за рахунок коштів населення на будівництво житла – 373,2 млн. грн.

Найбільшу питому вагу в структурі капітальних інвестицій за видами економічної діяльності в Чернівецькій області займають: будівництво – 44,5%, промисловість – 13,8%, сільське, лісове та рибне господарство – 12,7%, державне управління й оборона, обов'язкове страхування – 10,1%.

Порівняно з відповідним періодом 2017/2018 роках відбулось нарощення сумарного обсягу освоєних капітальних інвестицій майже в усіх розвинених галузях економіки, зокрема: будівництві, промисловості, сільському, лісовому та рибному господарстві, у сферах державного управління й оборони, обов'язкового соціального страхування, транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності, операцій з нерухомим майном, освіти, інформації та телекомунікації, тимчасовому розміщуванню й організації харчування, мистецтві, спорті. [2]

У 2017 році в області за рахунок усіх джерел фінансування освоєно 2789,2 млн.грн. капітальних інвестицій, що на 32,4%

більше від обсягів капітальних інвестицій за 2016 рік. Найвагомішу частку капітальних інвестицій (99,8% від загального обсягу) освоєно в матеріальні активи, з яких у будівлі та споруди – 76,9% від загального обсягу, у машини, обладнання, інвентар і транспортні засоби – 18,3%.

У нематеріальні активи вкладено лише 0,2% від загального обсягу або 4,5 млн.грн. капітальних інвестицій. Основними джерелами фінансування капітальних інвестицій були кошти населення на будівництво житла та власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких освоєно відповідно 49,8% та 29,7% від загального обсягу капіталовкладень.

Промисловими підприємствами освоєно 255,9 млн.грн. або 9,2% від загального обсягу інвестицій. З них підприємствами переробної промисловості освоєно 140,0 млн.грн. (54,7% від обсягу інвестицій промислових підприємств), підприємствами з постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – 109,2 млн.грн. (42,7%).

Частка інвестицій, освоєних за рахунок коштів місцевих бюджетів, становила 10,8% від загального обсягу, коштів державного бюджету – 4,4%, кредитів банків та інших позик – 1,0%, коштів іноземних інвесторів – 0,7% та інших джерел фінансування – 3,6%. [1]

Отже, серед районів області найбільші обсяги капітальних інвестицій освоєно підприємствами у 2017/2018 роках Новоселицького (7,9%)/(10,1% від загального обсягу), Сторожинецького (9,4%)/(10,4% від загального обсягу), Глибоцького (9,9%)/(6,7%), Кіцманського (7,1%)/(6,0%), Вишницького (3,5%), Заставнівського (3,1%) районів. Підприємствами м.Чернівців освоєно 1244,4 млн.грн. або 44,6%/51% від загального обсягу капітальних інвестицій.

Література

1. Інвестиційно-інноваційна діяльність Чернівецької області за 2018 рік. Капітальні інвестиції області URL: http://www.cv.ukrstat.gov.ua/publiy/2018/naytexin/zb/Invest_innov.pd

2. Стан інвестиційної діяльності на внутрішньому ринку Чернівецької області за 2018 рік URL : <https://bukoda.gov.ua/new/57>

Основні чинники місцевого економічного розвитку та критерії його оцінки

Сучасний етап управління національною економікою характеризується формуванням системи стратегічних планів розвитку української держави, галузей економіки, регіонів, адміністративно-територіальних одиниць в контексті відповідної законодавчо-нормативної бази. Разом з тим на сьогодні система стратегічного планування розвитку регіону не є цілісною, оскільки дана управлінська технологія практично не використовується в сільських громадах.

Сучасна регіоналістика розрізняє три типи територіального розвитку: асиметричний (території, що мають певні переваги за якимсь показником на початку періоду, в майбутньому їх зміцнюють, а території, які мають відносно відставання – ще більше відстають), гармонійний (розрив між показниками різних територій з часом скорочується) і нейтральний (відношення рівня регіональних показників незмінне впродовж тривалого часу) [1, С.85].

Під економічним розвитком сільської громади будемо розуміємо процес досягнення сукупності економічних і соціальних цілей, що сприяють підвищенню добробуту кожного члена громади за рахунок розвитку підприємництва, створення нових робочих місць, раціонального використання місцевих ресурсів, розширення податкової бази для підтримки місцевого бюджету, покращення благоустрою громади.

Аналізуючи законодавчу та нормативно-правову базу України, що регулюють соціально-економічний розвиток сільських громад, обґрунтовано системний механізм управління територіями, який охоплює кілька рівнів суб'єктів управління: державний, регіональний, районний та локальний.

Державний рівень формує правові, економічні та організаційні засади державної політики галузей та сфер діяльності, які є підсистемами сільських поселень, через нормативно-правові акти, регіональні стратегії розвитку, програми розвитку, зокрема щодо земельних відносин, розвитку

малого підприємництва, пріоритетів розвитку агропромислового комплексу та відповідної інфраструктури, соціального розвитку села, туризму.

Регіональний рівень формує нормативну базу відповідної регіональної соціально-економічної політики, що здійснюється на базі загальнодержавного законодавства з урахуванням інтересів соціуму регіону.

Враховуючи узагальнені підходи до визначення факторів розвитку територій, запропоновано набір чинників, стратегічний аналіз якого дозволяє розробити моделі економічного розвитку сільських громад. Даний набір класифікує чинники за такими ознаками: просторова ознака або масштаб - зовнішні і внутрішні чинники; ресурсна ознака - природний, людський, соціально-економічний чинники; ситуаційна ознака – громадський чинник та чинник влади.

Отже, економічний розвиток сільської громади охарактеризовано системою зовнішніх, по відношенню до неї, та внутрішніх чинників, аналіз яких дає змогу формувати пріоритети її розвитку.

Перша група чинників представлена роллю громади в територіальному поділі суспільної праці, її місцем і функціями в системі розселення, загальноекономічною і політичною ситуацією в державі, регіоні, пріоритетами соціально-економічної політики держави та регіону, рівнем забезпечення соціальних гарантій.

Друга група за ресурсною ознакою – природним, людським, соціально-економічним чинниками, за ситуаційною - громадським чинником і чинником влади.

Література

1. Керецман В. Державне регулювання регіонального ринку: теоретичні аспекти. К.: УАДУ, 2010. 188 с.

Оцінювання рівня конкурентоспроможності банківських послуг

Оцінювання рівня конкурентоспроможності послуг – це систематизований аналіз, який передбачає в себе не лише дослідження стану на певний проміжок часу, а й протягом усього життєвого циклу існування послуги [2]. Сьогодні при дослідженні рівня конкурентоспроможності банківських послуг для банків виникають такі проблеми [1, с. 24]:

- відсутність єдиних методичних розробок з оцінювання конкурентоспроможності банківських послуг, адже кожен банк виробляє власні послуги, перелік якісних і кількісних характеристик яких різний;

- суб'єктивність оцінки рівня конкурентоспроможності (практично кожна методика використовує експертну, тобто залежну певною мірою від суб'єкта, оцінку для визначення впливу окремих факторів);

- специфічність банківських послуг. На сьогодні видозміна банківських послуг проводиться в найкоротші терміни і проведення оцінки конкурентного середовища стає набагато складнішим;

- мінливість і турбулентність конкурентного середовища;

- необхідність пошуку оптимуму в координатах «попит пропозиція».

У сучасній літературі існує велика кількість методів оцінювання конкурентоспроможності, які відрізняються залежно від підходів до розуміння об'єкта дослідження [2]. Зазначимо, що конкурентоспроможність банківських послуг на різних сегментах споживчого ринку абсолютно різна. Тому доцільно проводити розмежування методів оцінювання конкурентоспроможності банківських послуг залежно від суб'єктів використання. Основним критерієм для юридичних осіб виступає ціна, оскільки для підприємства не принципова, де розташована найближча банківська установа чи на якому рівні здійснюється обслуговування. Якщо зробити припущення,

що перелік банківських послуг є константою, то практично всі підприємства намагаються досягти мети: мінімізацію витрат і максимізацію прибутку. На цій основі визначення рівня конкурентних переваг банківських послуг на певному сегменті ринку повинно враховувати (а не бути елементом) оцінки конкурентоспроможності банку, яка, у свою чергу, повинна давати додаткову інформацію для оцінювання послуги, а не використовувати цей показник у своїх інтересах. При проведенні аналізу також треба враховувати результати, які банк отримує від проведення маркетингових досліджень, що охоплюють дослідження: ринку за елементами конкурентного середовища, елементів конкурентного ціноутворення, елементів просування та стимулювання (підвищення рівня конкурентоспроможності) товару на ринок банківських послуг та інше.

Отже, підсумовуючи, зазначимо, що процес оцінювання конкурентоспроможності банківських послуг повинен містити такі елементи: визначення й оцінювання потреб, які повинні задовольняти послуги, аналіз послуги (її життєвий цикл, основні кількісні та якісні характеристики, які можна змінювати зі зміною потреб споживача), системний аналіз ринку банківських послуг, рівень конкурентоспроможності банку (який прямо впливає на продукт), визначення системи контролю за визначеним процесом.

Література

1. Коваленко В.В. Методологічні підходи до створення й розвитку конкурентного середовища на ринку банківських послуг України. *Фінанси України*. 2010. №10. С. 87-99.

2. Олещук М.Г. Оцінка рівня конкурентоспроможності банківських послуг. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2011. №3(12). URL: http://www.nbu.gov.ua/Portal/soc_gum/VUbsNbU/2011_3/VUBSNBU12_p220-p223.pdf (дата звернення 25.02.2019).

Стратегічне управління витратами підприємства

Основною метою діяльності будь-якого підприємства є отримання прибутку, який забезпечує можливості розвитку та залежить від рівня витрат на виробництво. Саме питання вибору оптимального варіанта управління витратами в системі стратегічного розвитку підприємства дуже актуальне.

Проблемам побудови систем управління витратами присвячено досить багато досліджень як вітчизняних, так і зарубіжних учених таких, як: Нападівська Л. В., Краюхіна Г.А., Пилипенко А. А., Сабліна Н. В., Герасимчук В.Г. та інші.

У цілому стратегічне управління витратами – це динамічний процес аналізу витрат, вибору стратегії, планування, реалізації, контролю та гнучкого коригування розроблених планів. Об'єктами стратегічного управління є їх рівень, формування та структура. Головна мета управління витратами підприємства – підвищення конкурентоспроможності та ефективності його діяльності [2, с. 56].

Виникнення стратегічного управління витратами є результатом злиття трьох напрямів стратегічного менеджменту:

1. Аналіз ланцюжка створення цінностей. – під ланцюжком цінностей належить розуміти узгоджений набір видів діяльності, які створюють цінність для підприємства, починаючи від вихідних джерел сировини до готової продукції, доставленої кінцевому споживачу, враховуючи післяпродажне обслуговування.

2. Стратегічне позиціонування підприємства за моделлю М. Портера ставить вибір стратегії в залежність від п'яти сил: постачальників, покупців, загрози появи товарів-замінників, загрози входження до галузі нових конкурентів та існуючої інтенсивності конкуренції всередині галузі.

3. Аналіз і управління чинниками, які визначають витрати, полягають у виявленні та дослідженні дев'яти ключових чинників, які впливають на діяльність підприємства: корпоративна місія, конкурентні переваги, організація бізнесу, продукція, ринки, ресурси, структурні зміни, програми розвитку, культура та компетентність управління [1, с. 862].

Але, розглядаючи управління витратами з погляду теорії менеджменту, необхідно враховувати досягнення певної мети управління витратами, враховуючи елементи управлінських рішень. І тому модель системи стратегічного управління витратами повинна охоплювати такі складові: планування та прогнозування рівня витрат, формулювання стратегічних альтернатив і вибір стратегії, облік і аналіз витрат підприємства, оптимізація та контроль процесу формування витрат, виявлення відхилень від планових показників, пошук і кількісна оцінка резервів зменшення витрат, контроль виконання та гнучке коригування розроблених планів [3, с. 170-173].

Отже, концепція стратегічного управління витратами відіграє вагомий роль у забезпеченні конкурентоспроможності вітчизняних підприємств у сучасному динамічному ринковому середовищі. Основною метою стратегічного управління витратами є стабільність і розвиток будь-якого суб'єкта підприємництва, що залежить від створення ефективної системи управління витратами за рахунок збільшення прибутку підприємства шляхом визначення оптимального рівня витрат і врахування впливу низки витратоутворюючих факторів

Література

1. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством: навчальний посібник / В.Г. Герасимчук. КНЕУ, 2010, 360 с.
2. Пилипенко А. А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства : наукове видання / А. А. Пилипенко. ВИД. ХНЕУ, 2007, 276 с.
3. Шульга В. М. Механізм стратегічного управління витратами підприємства в конкурентному середовищі: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами" / В. М. Шульга. Київ, 2008, 200 с.

Актуалізація обліку і контролю розрахунків з постачальниками та підрядниками в умовах забезпечення платоспроможності підприємства

На сьогодні кожне підприємство задля забезпечення своєї ефективної господарської діяльності купує матеріальні цінності, оплачує виконані роботи і надані послуги. Усе це викликає появу зобов'язань перед постачальниками та підрядниками. У сучасних умовах господарювання зобов'язання виступають одним з основних джерел фінансування діяльності. Проте через те, що операції із постачання та оплатою за рахунками можуть відбуватися із великим відривом у часі виникає поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги. Цей вид зобов'язань має суттєвий вплив на фінансову стійкість і платоспроможність підприємства, що викликає потребу у дослідженні даного питання та виявленні шляхів удосконалення обліку у цьому аспекті.

Проблема оптимізації та вдосконалення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками висвітлюється у працях багатьох вітчизняних науковців, зокрема, Гуцаленко Л.В. [1], Прохорова В.М. [2], Фатенок-Ткачук А.О. [3] та ін. Проте все ще залишається низка питань, які потребують дослідження, зокрема важливий ступінь впливу операцій, пов'язаних з розрахунками із постачальниками та підрядниками на платоспроможність господарюючого суб'єкта.

На думку Демченко Я.М. і Прохорової В.М. [2], кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги може бути як позитивним елементом фінансово-господарської діяльності, так і негативним. Порівняно із зобов'язаннями за отриманими кредитами банків, векселями, облігаціями, вона є «дешевою» заборгованістю. Також виникає можливість користуватися коштами інших підприємств. З іншого боку, якщо величина кредиторської заборгованості досить велика, то відбуватиметься зниження платоспроможності суб'єктів господарювання. Це може стати причиною відмови інших підприємств та фінансових структур від співпраці [2].

Важливою складовою управління операціями із постачальниками та підрядниками є контроль, який допомагає розкривати точну та правдиву інформацію щодо платоспроможності підприємства.

Можна виокремити кілька етапів облікового контролю зобов'язань перед постачальниками та підрядниками: формування методики облікових процедур контролю зобов'язань; визначення основних елементів контролю операцій із забезпечення здійснення розрахунків з постачальниками та підрядниками підприємства, фактів їх зміни; забезпечення формування інформаційної бази для здійснення контролю розрахунків з постачальниками та підрядниками; перевірка правильності та повноти документального забезпечення; встановлення обґрунтування та правильності відображення в обліку фактів зміни зобов'язань та їх причини; перевірка своєчасності та обґрунтованості списання та припинення зобов'язань [3].

Отже, можемо дійти висновку, що головною запорукою платоспроможності та ефективного функціонування підприємства є дієвий контроль за здійсненням розрахунків із постачальниками та підрядниками, постійне удосконалення й актуалізація його обліку відповідно до змін нормативно-правового забезпечення та умов зовнішнього середовища.

Література

1. Гуцаленко Л.В., Пашенко Н.В. Дієвість контрольної функції обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками. *Modern Economics*. 2018. №10. С. 36-42.

2. Демченко Я.М., Прохорова В.М. Шляхи вдосконалення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2014. Вип. 1 (28). С. 96-108.

3. Фатенок-Ткачук А.О., Данилко А.Р. Облікові процедури контролю зобов'язань перед постачальниками та підрядникам. *Економічний аналіз: зб. наук. праць Тернопільського національного економічного університету*. 2016. Том 26. № 1. С. 179-187.

Економічне забезпечення виробничими ресурсами підприємства

У сучасних умовах господарювання при формуванні виробничої програми підприємства концентрують свою увагу на раціоналізації ресурсного забезпечення виробництва. Це пов'язано з обмеженістю матеріально-технічних ресурсів, недостатністю власних фінансових ресурсів і кредитних коштів для втілення планових завдань. При цьому результат ресурсного забезпечення виробничої діяльності промислового підприємства напряму залежить від того, які для цього процесу використовуються методи та інструменти. У більшості випадків, підприємства оцінюють економічну ефективність використання ресурсів, при цьому не враховуються етапи залучення та розподілу ресурсів у процесі виробництва, що не дозволяє визначити всі фактори впливу на кінцевий результат.

Сьогодні виробничими підприємствами використовується широкий спектр показників оцінки ефективності використання ресурсів у процесі виробництва. До таких відносяться фондовіддача, матеріаловіддача, виробіток, продуктивність, рентабельність ресурсів тощо. Але ці показники відображають ефективність використання лише окремого виду ресурсу. Та вони не дають загального уявлення про використання всього комплексу ресурсів підприємства. В той же час, нез'ясованими залишаються питання методики оцінки економічної ефективності забезпечення ресурсами виробничої діяльності підприємства.

В економічній літературі представлено кілька методик визначення показників ефективності. Одні науковці вважають за доцільне нехтувати необхідністю отримання єдиної оцінки і будувати систему показників ефективності. А остаточний висновок, на їхню думку, має зробити експерт, який аналізує цю систему показників, враховує певні неформальні обставини, власний досвід, можливо, інтуїтивні міркування тощо [1]. Інші пропонують відразу обмежити множину факторів впливу і визначити комплексний показник ефективності. При цьому

будується настільки складний комплексний показник, що він за широтою охоплення вхідних параметрів фактично не поступається системам показників [2, с.110]. Зазначимо, що сукупність принципів, критеріїв і методів оцінки становить її методологію.

У загальному вигляді оцінку економічної ефективності забезпечення виробничими ресурсами можна подати як вибір системи показників ефективності забезпечення ресурсами виробничої діяльності підприємства; оцінка показників ефективності; визначення напрямів змін їхнього рівня та факторів впливу на динаміку змін; виявлення резервів підвищення інтенсивності й ефективності використання всіх видів ресурсів у виробничій діяльності; прийняття рішення з корегування механізму управління ресурсним забезпеченням виробничої діяльності [3].

Отже, ефективність ресурсного забезпечення виробничої діяльності підприємства доцільно характеризувати системою методів і оцінок, які повинні бути розподілені не тільки за видами ресурсів, але і за етапами ресурсного забезпечення. Основою їх визначення є співвідношення результату з масою ресурсу, використаного для його досягнення. Але для більш якісної оцінки необхідно оцінити інтегральну ефективність забезпечення ресурсами виробничої діяльності, методика розрахунку якого може бути різною.

Література

1. Володіна І. М. Основи економічної теорії: конспект лекцій. Х: ХНАМГ, 2008. 121 с.
2. Гэлбрейт Д. Новое индустриальное общество: пер. с англ. М.: ООО “Издательство АСТ”: ООО “Транзиткнига”; СПб.: Terra Fantastica, 2004. 602 с.
3. Собур С.В. Шляхи підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу. *Збірник наукових праць ВТЕІ КНТЕУ*. 2015. №4. с.72-77

Проблеми та шляхи вдосконалення механізмів державного кредитування

Державний кредит – важливий елемент фінансового механізму та невід’ємна ознака державних фінансів.

В управлінні державним кредитом розрізняють два основних підходи: перший – це коли держава виступає кредитором, а другий – коли позичальником і гарантом. При першому підході управління державним кредитом розглядають як складову бюджетного менеджменту. Вона реалізується при формуванні бюджетної резолюції та проекту Закону України «Про Державний бюджет України». При другому підході управління державним кредитом передбачає формування фінансової політики держави, пов’язаної з її діяльністю в ролі позичальника і гаранта.

Держава як кредитор та як гарант для позичальників на кредитному ринку відіграє досить важливу роль. Саме фінансова підтримка держави забезпечує прискорений розвиток регіонів або пріоритетних напрямів економіки, дає змогу реалізувати важливі соціально-економічні проекти в різних регіонах України, допомагає розвитку малого бізнесу, зайнятості, сприяє отриманню іноземних кредитів комерційними банками та кредитів від міжнародних організацій.

Державне кредитування може мати такі негативні аспекти (у разі, коли держава виступає позичальником):

1. Зростає загроза національній безпеці країни.
2. Обслуговування та повернення зовнішньому боргу спричиняє перерозподіл частини ВВП та національного багатства на користь іноземних держав – кредиторів України.
3. Залежність країни від іноземного позичкового капіталу апріорі викликає чутливість її економіки від світових фінансово-економічних криз.
4. При фінансуванні дефіциту бюджету за рахунок внутрішніх позик держава створює додатковий попит на тимчасово вільні фінансові ресурси і тим самим не дає можливості вітчизняним підприємствам задовольнити свої потреби в інвестиційних

ресурсах на прийнятних умовах.

5. Значне зростання державного боргу, який є наслідком застосування однієї з форм державного кредиту, призводить до зменшення платоспроможного попиту, рівня зайнятості та доходу на душу населення.

Основними шляхами підвищення ефективності державного кредитування є:

- розробка економіко-правового механізму залучення інвестиційних ресурсів для розвитку економіки шляхом спільного кредитування державою та підприємствами, організаціями, банками інвестиційних проектів, за якого інвестиційна діяльність буде вільною від оподаткування;

- спрямування залучених коштів на розвиток високотехнологічних галузей, які виготовляють продукцію зі значним вмістом доданої вартості;

- оптимізація структури боргу за внутрішніми та зовнішніми позиками, шляхом зменшення питомої ваги зовнішніх запозичень;

- мінімізація валютних і відсоткових ризиків шляхом підвищення ролі внутрішніх позик;

- оптимізація платежів за державним боргом шляхом мінімізації навантаження на бюджет у «пікові» періоди сплати.

Підсумовуючи, зазначимо, що при застосуванні категорії державного кредиту держава не обмежена лише роллю позичальника, їй притаманна також роль кредитора і гаранта. Тільки розгляд усіх трьох форм державного кредиту дозволяє достатньо повно розкрити суспільне призначення даної категорії, яке полягає в перерозподілі фінансових ресурсів між окремими суб'єктами, сферами діяльності, регіонами та країнами за допомогою кредитного механізму.

Література

1. Бюджетний кодекс України : Закон України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI. *Відомості Верховної Ради України*. 2010. № 50-51. Ст. 572.

2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL : <http://www.minfin.gov.ua>.

Ділові комунікації як інструмент управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємства

Самостійність суб'єктів підприємницької діяльності у виборі ринків збуту продукції, постачальників і підрядників та у пошуку джерел фінансування на тлі низької економічної культури і ділової етики призводить до проблеми прострочення платежів, що часто є наслідком недосконалої управління грошовими потоками. Одним з шляхів уникнення проблем із дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємства є встановлення ефективних ділових комунікацій між усіма сторонами договірних відносин.

Ділова комунікація – це процес взаємодії ділових партнерів, спрямований на організацію та оптимізацію будь-якого виду діяльності [1]. Ділові комунікації (як зовнішні, так і внутрішні) є важливою складовою ефективного функціонування сучасного підприємства. Зміст ділових комунікацій визначається потребами у спільній діяльності, яка передбачає узгодженість дій, розуміння і прийняття кожним її учасником цілей, завдань і специфіки цієї діяльності, своєї ролі і своїх можливостей щодо її реалізації [4]. Під час установа ділових контактів партнерам потрібно дотримуватися таких принципів:

- поінформованість партнерів про фінансовий стан, імідж, професіоналізм один одного про рівні культури й освіти;
- створення між партнерами довірчої та сприятливої обстановки, що сприяє ефективному діалогу;
- дотримання принципу мінімізації сукупних витрат від початку до закінчення угоди між партнерами;
- оцінка партнерами по бізнесу своїх можливостей з вивчення ринку, наявності професійних кадрів, матеріального, фінансового, інформаційного забезпечення бізнес-процесів;
- чітке дотримання партнерами по угоді договірних зобов'язань.

Отже, розумне ведення ділової комунікації з партнерами з дотриманням відповідних принципів дозволить підприємству

оптимізувати управління дебіторською і кредиторською заборгованостями. У цьому аспекті бухгалтерський облік являє собою інструмент ділової комунікації, здатний передавати економічну інформацію постачальникам, покупцям, банківським установам, юридичним організаціям, державним органам фіскальної служби та статистики.

Тому вдосконалення бухгалтерського обліку взаєморозрахунків, організації ефективної та дієвої системи аналізу і аудиту дебіторської та кредиторської заборгованостей сприятимуть ефективним і прозорим діловим комунікаціям і через це підвищенню контролю за розрахунками з дебіторами та кредиторами, розв'язку проблеми платіжної дисципліни.

Варто зазначити, що українські науковці розглядають питання управлінського обліку як елементу налагодження відносин з контрагентами в інноваційному середовищі ділових комунікацій [2], запровадження комунікаційних технологій обліку дебіторської заборгованості [3] тощо. Проте практичні аспекти обліку, аналізу і аудиту у контексті забезпечення ділових комунікацій підприємства залишаються недостатньо розвиненими, що й визначає тематику подальших досліджень.

Література

1. Гнатюк О.Л. Основы теории коммуникации : учебное пособие. – 2-е изд., стер. Москва : КНОРУС, 2017. 256 с.
2. Zadorozhny, Z., Muravskiy, V.V., Shevchuk, O.A., & Sudyn, Y.A. (2018). Management accounting of the settlements with contractors in innovative environment of business communications. *Marketing and Management of Innovations*, 2, 103-112.
3. Кручак Л., Муравський В. Автоматизація обліку дебіторської заборгованості на основі інтегрованої бази даних контрагентів. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2017. Вип. 1. С. 109-118.
4. Матузенко Е.В., Шиленко С.И., Федорова Я.О. Деловые коммуникации как фактор повышения результативности бизнеса. *Фундаментальные исследования*. 2016. № 9-3. С. 622-627.

Облік грошових коштів у контексті забезпечення платоспроможності підприємства

Забезпечуючи належний рівень прибутковості фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання, їх управлінський персонал розробляє систему управління грошовими потоками. Грошові кошти є основою всіх сфер діяльності підприємства, оскільки беруть участь у розрахункових операціях, опосередковують кругообіг фінансового капіталу на всіх його стадіях, підвищують ліквідність, платоспроможність і забезпечують фінансову стійкість підприємства.

Платоспроможність і ліквідність прямо залежать від спроможності підприємства, від ефективності рішень його управлінського персоналу, своєчасно і в потрібному обсязі генерувати грошові потоки. Усе це вимагає реалізації цілісної системи управління (прогнозування, планування, обліку та контролю над грошовими потоками) грошовими активами.

В умовах фінансово-економічної кризи, ускладнення господарських та управлінських процесів управління грошовими потоками підприємств надзвичайно актуальне. Дослідники С.В. Шубіна та М.Ю. Авакян стверджують, що «грошові потоки – це, по-перше, сукупність розподілених у часі надходжень і виплат коштів у ході фінансово-господарської діяльності. По-друге, це вимірник здатності підприємства покривати свої витрати, погашати зобов'язання своїми ресурсами та ефективно розміщувати кошти для їхнього примноження» [1].

Зауважимо, що з метою управління потрібно використовувати всі потенційні функції, які виконуються грошовими коштами і економічних системах ринкового типу. Крім цього, грошові кошти як об'єкт управління взаємопов'язані з іншими об'єктами активів, пасивів, витрат, доходів: при надходженні грошових коштів ідентифікуються такі об'єкти як розрахунки з контрагентами, доходи від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг, інші операційні

доходи, зобов'язання перед сторонніми організаціями, цільове фінансування тощо; при вибутті грошових коштів: об'єкти розрахунків з контрагентами, матеріальних активів, різного типу зобов'язань, витрати від операційної діяльності тощо; щодо грошового залишку: об'єкти зобов'язань і різних типів доходів і витрат.

Отже, облік грошових коштів необхідно розглядати як сукупність взаємопов'язаних послідовних, організаційних, логічних, розрахункових операцій і процедур формування інформації щодо дебіторської та кредиторської заборгованості, розрахунків за виплатами працівникам, з підзвітними особами, іншими кредиторами, за податками й зборами, а також внесками до зареєстрованого капіталу. Тому, облік грошових коштів на підприємстві на різних етапах, у різних формах, а також у розрізі часу є важливим фактором забезпечення платоспроможності підприємства.

Для виконання наведеного завдання під напрямками удосконалення організації та методики обліку доцільно розглядати: напрями поліпшення інформаційного забезпечення управління грошовими потоками підприємства (формування єдиної інформаційної політики для управління, яка передбачала б складання управлінської звітності); напрями удосконалення організації та методики бухгалтерського обліку грошових коштів (удосконалення класифікації грошових коштів та їх руху, відповідні зміни в системі аналітичного обліку та звітності); напрями узгодженості політик управління грошовими коштами та суміжними об'єктами (при розробці комерційної та договірної політики треба враховувати факт необхідності досягнення збалансованості грошових потоків у короткостроковому та довгостроковому періодах тощо).

Література

1. Шубіна С.В., Авакян М.Ю. Напрями управління грошовими потоками підприємства: теоретичні аспекти. URL: <file:///C:/Users/%D0%90%D0%B4%D0%BC%D0%B8%D0%9D/Downloads/29679-55079-1-PB.pdf>. (дата звернення: 23.03.2018).

Засоби реалізації фінансової політики держави

Одним із першочергових завдань стабілізації національної економіки є впровадження ефективних заходів державної фінансової політики. Щоб досягти цієї поставленої мети, потрібно враховувати всю багатofакторність, багатofакторність і багатofакторність управління фінансами.

Державна фінансова політика розглядається науковцями як сфера діяльності влади, складова загальної державної економічної політики, визначений урядом держави напрям фінансової діяльності країни, а також сукупність заходів державного рівня у фінансовій сфері [1]. Загалом вона є сукупністю обґрунтованих заходів у сфері фінансової діяльності держави, спрямованих на мобілізацію фінансових ресурсів, їх зважений розподіл і подальше використання задля якісного виконання нею власних функцій, покликаною забезпечити інтереси розвитку суспільства.

У 2017 році український уряд продемонстрував як досягнення, так і провали щодо забезпечення економічного розвитку країни.

Основними засобами реалізації сучасної фінансової політики були:

1. Розвиток банківського сектора. У 2017 році тривали тенденції щодо скорочення кількості банків, що призвело до додаткового навантаження на Фонд гарантування вкладів, відбувалось збільшення кількості проблемних кредитів. Також доступ до фінансових ресурсів все ще залишався обмеженим.

2. Посилення інфляційних процесів. На кінець 2017 року інфляція склала 13,7% [2]. Цьому сприяло скасування державного регулювання цін на продукти харчування, підвищення мінімальних заробітних плат і пенсій без забезпечення відповідного економічного зростання економіки, продовження тенденцій до підвищення тарифів для домогосподарств, що призвело до збільшення користувачів

субсидій до 60%, запізниле рішення НБУ щодо підвищення облікової ставки з 12,5% до 13,5% [2].

3. Подальші процеси децентралізації та перехід до трирічного середньострокового бюджетного планування з 2018 року вимагатимуть від уряду більш чіткої стратегії розвитку.

4. Загрозами 2019 року також є недостатні темпи зростання ВВП та висока інфляція через відсутність комплексних заходів уряду з вирішення цих аспектів розвитку.

5. Несприятливою для України може виявитися цінова кон'юнктура світового ринку сировинних і високотехнологічних товарів, енергоресурсів. Додатково до цих пір залишаються невирішеними питання щодо стабільних поставок скрапленого газу та мінеральних добрив.

6. У 2018 році передбачалися перші виплати зовнішнього боргу в обсязі 7 млрд доларів. За умов відсутності стратегії держави з управління зовнішнім і внутрішнім боргом постають додаткові виклики для розвитку країни. Російська Федерація заявила про можливість переуступити «борг Януковича» в розмірі 3 млрд дол. іншій країні. Дана подія може лягти додатковим борговим тягарем на економіку України.

Стабільність фінансової системи держави, її ефективність і платоспроможність, у першу чергу, залежать від розвитку фінансового ринку в країні. З огляду на це, в Україні необхідно впровадити цілісну довгострокову стратегію розвитку фінансового ринку, а саме: моніторинг діяльності фінансових установ, оздоровлення фінансової системи через державну підтримку та підтримку з боку власників фінансових установ, упровадження механізмів конвертації депозитів в акції банків.

Література

1. Малишко В.В., Пучко А.О. Фінансова політика України на сучасному етапі. *Траектория науки*. 2017. № 1. С. 41 – 48.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Використання бенчмаркінгу в умовах діагностування конкурентоспроможності підприємства

Бенчмаркінг один із найновіших підходів до визначення конкурентоспроможності підприємств, що передбачає розробку програми поліпшення якості на основі порівняльного аналізу.

На сьогодні підприємства намагаються шукати нові джерела своєї конкурентоспроможності. Але цей пошук обмежується переважно дослідженням діяльності конкурентів. Це свідчить про «короткозорість» у розробці інноваційних підходів до вдосконалення бізнес-процесів, програм щодо вирішення «довгострокових цілей» за показниками якості діяльності, нових заходів з метою підвищення якості наданих послуг та ефективної роботи.

Досліджувати поняття «бенчмаркінг» почали західні вчені – Robert C. Camp, R. Venetucci, W. Krovocki, B. Lunch, серед російських – О. Михайлова, І. Балабанов, Ю. Соловійова, серед українських – К. Радченко, В. Немцов, Л. Довгань, З.Шершньова та ін. Більшість вітчизняних авторів, які досліджували бенчмаркінг, вважають його процесом оцінки своєї діяльності стосовно конкурентів, лідерів у галузі та інших об'єктів порівняння. Лише Ю. Соловійова та К. Радченко відзначають, що бенчмаркінг – це метод конкурентного аналізу.

Недостатність висвітлення даної проблеми покладена в основу дослідження виявлення найкращих прийомів роботи підприємства, розробки інноваційних підходів до вдосконалення бізнес-процесів, сприяння досягненню «довгострокових цілей» за показниками якості діяльності. [2]

Бенчмаркінг є важливим інструментом реалізації маркетингових відносин з власними конкурентами, застосування якого приводить до зміни конкурентоспроможності на міжгалузевому рівні. У терміні «конкурентоспроможність» простежується нова складова – взаємодія. У сучасному бізнесі саме маркетингова взаємодія між підприємствами-конкурентами, а саме суперництво допомагає

досягнути найвищої маркетингової ефективності та одержати стійкі конкурентні переваги.

В Україні набуває актуальності процеси управління конкурентоспроможністю підприємства, які мають здійснюватись на основі вивчення, аналізу і використання досвіду лідерів цього важливого напрямку маркетингового менеджменту підприємств. Тому постійний пошук і впровадження передового досвіду та інновацій вітчизняними підприємствами передбачає необхідність узагальнити процес бенчмаркінгу з наукової точки зору як інструмент, що дозволяє підвищити конкурентоспроможність і вдосконалити маркетингову взаємодію підприємств. [1]

Отже, бенчмаркінг повинен застосовуватись у процесі управління підприємства безперервно, оскільки він дозволяє виявляти нові тенденції в роботі суб'єкта господарювання, що потребує внесення змін в оперативне управління його господарською діяльністю. Він націлений на внутрішніх користувачів підприємства, оскільки використовується зібрана інформація, яка носить детальний, і отже, конфіденційний характер. Як процес вивчення стану суб'єкта господарювання на основі аналізу і синтезу статистичної інформації з метою своєчасного виявлення недоліків і переваг його розвитку на певному етапі у визначений проміжок часу бенчмаркінг дозволяє як найширше охопити проблемні питання, що постають при визначенні конкурентоспроможності підприємства.

Література:

1. Антонова І.В. Бенчмаркінг як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємств на ринку URL : file:///C:/Users/User/Downloads/Vsuem_2015_2_16.pdf
2. Каченко К.В. Бенчмаркінг як метод управління конкурентоспроможністю підприємства URL : http://www.rusnauka.com/21_NIEK_2007/Economics/23876.doc.htm
3. Туркоман Л.С. Роль і місце економічної діагностики в системі оцінки стану суб'єктів господарювання URL : file:///C:/Users/User/Downloads/Npchducc_2009_109_96_19.pdf

Модель формування виробничо-збутової політики підприємства за умов нестабільного зовнішнього середовища

Сучасне зовнішнє середовище підприємств характеризується надзвичайно високим рівнем складності, динамізму та невизначеності. Здатність пристосовуватися до змін у зовнішньому середовищі – основна умова в бізнесі й інших сферах життєдіяльності. Більше того, у зростаючому числі випадків – це умова виживання та розвитку.

Зовнішнє середовище є однією з важливих характеристик організації та являє собою всі фактори, які знаходяться поза її межами. Існує кілька підходів до аналізу організаційного середовища: сканування як частина стратегічного планування (Дж. Морган), аналіз зацікавлених груп (Д. Брайсон), визначення найбільш значущих елементів (М. Мескон), «конфігураційний» підхід, SWOT-аналіз (К. Андрус).

Загальну модель формування збутової політики підприємств за умов нестабільного зовнішнього середовища можна подати так (рис. 1.2).

Модель складається з двох основних модулів. Модель формування збутової політики як окрема ланка передбачає зворотню взаємодію сформованої збутової політики з внутрішнім і зовнішнім середовищем підприємства. Підкреслимо, що зовнішнє середовище є джерелом, яке живить підприємство ресурсами для матеріалізації їх внутрішнього потенціалу. При аналізі макрооточення базуються на вивченні тих складових, з якими підприємство знаходиться в безпосередній взаємодії: покупці, постачальники, конкуренти, посередники і здійснюється з позиції цільових ринків, стану конкуренції та збутових мереж. Міжнародний досвід показує, що для проведення такого аналізу маркетологи розробляють добре продумані опитувальні анкети й проводять анкетування, що дає можливість серед усього іншого виявити найголовніше –

потреби клієнтів, а також досягнутий рівень задоволеності споживачів [1].

Аналіз внутрішнього середовища охоплює різні боки або зрізи всередині підприємства.

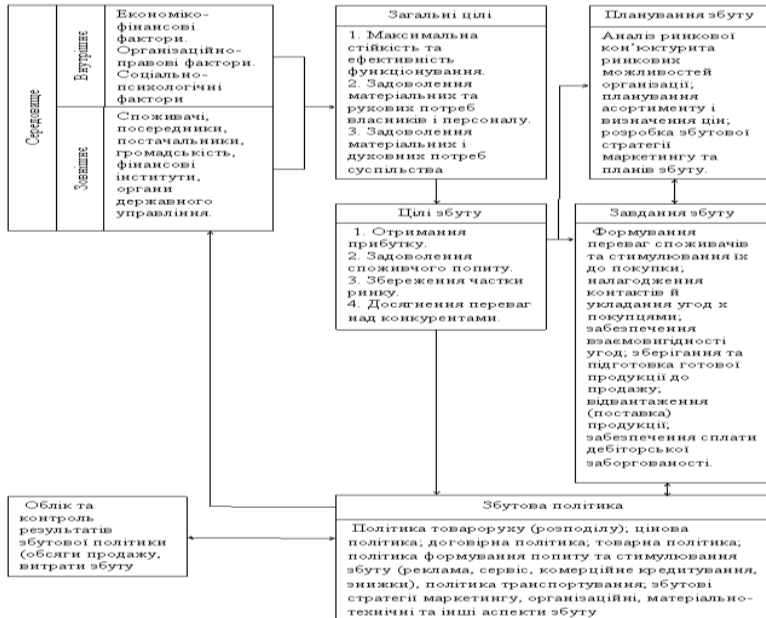


Рис. 1.2. Модель формування збутової політики підприємства за умов нестабільного зовнішнього середовища [1, с. 62]

Література

1. Збутова діяльність промислових підприємств: теорія та напрямки розвитку : монографія / Орлов П.А. та ін. Харків : Вид. ХНЕУ, 2008. 232 с.

2. Спільник І. В., Загородна О. М. Аналіз виробничо-збутової діяльності. Економічний аналіз: зб. наук. пр. / редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. Том 24. №2. С. 130-140.

3. Халіна В.Ю., Корсунський Г.Ю. Місце системи збуту у маркетинговій діяльності підприємства. *Молодий вчений*. 2017. № 4.4 (44.4). С.116-119.

Проблеми облікового відображення запасів суб'єкта господарювання

Економічні відносини на сучасному етапі суспільного розвитку характеризуються підвищенням значення інформаційних технологій та провадження господарської діяльності в ракурсі зменшення матеріаломісткості виробничих програм. В умовах глобалізації економічних процесів простежується ситуація коли частка матеріального виробництва зменшується, а частка економіки-послуг зростає, проте даний факт не зменшує важливості запасів як матеріальних ресурсів для ефективного провадження фінансово-господарської діяльності.

Згідно з П(С)БО 9, «Запаси» запаси – це активи, які: «утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством» [1].

До проблем облікового відображення запасів суб'єкта господарювання можна віднести:

- 1) проблеми, які стосуються достовірності відображення господарських операцій щодо руху запасів підприємства (пов'язані з оцінкою запасів);
- 2) проблеми оперативності обробки інформації про стан і рух запасів підприємства (пов'язані з документуванням господарських операцій щодо руху запасів);
- 3) проблеми низького рівня задоволення інформаційних потреб управлінського персоналу щодо даних про стан і рух запасів (пов'язані з низькою релевантністю облікових даних про рух запасів, які використовуються при аналізі, плануванні та прийнятті управлінських рішень у цілому).

Розв'язання останньої групи проблем забезпечується шляхом здійснення управлінських та облікових дій, пов'язаних із розширеною класифікацією запасів і присвоєнням окремим

видам оборотних матеріальних активів шифрів аналітичних рахунків. Зауважимо, що класифікація запасів повинна відповідати обраній моделі управління ними.

Щодо удосконалення аналітичного обліку запасів досліджуваного товариства, то раціональною пропозицією буде пропозиція відкриття двох додаткових аналітичних розрізів:

- 1) за вартісними критеріями (вартісні запаси, запаси середньої вартості, найдешевші запаси). Дане розмежування відповідає вимогам моделі управління запасами – АВС-аналіз;
- 2) за критерієм вагомості (основні запаси, допоміжні запаси). Дане розмежування відповідає вимогам моделі управління запасами – модель «філософія своєчасності».

Ведення аналітичного обліку запасів у вказаних розрізах дозволить управлінському персоналу отримати релевантну інформацію про матеріальні цінності, які безпосередньо використовуються у виробництві, та про запаси, вартість яких значна. Такі дані дозволять ефективно планувати процес закупівель у контексті дотримання безперебійності процесу виробництва та зменшувати витрати на закупівлю, нівелюючи інфляційний фактор.

Отже, однією із передумов успішного здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства є раціональна організація обліку його запасів, яка повинна забезпечувати достовірність показників собівартості готової продукції (товарів, робіт, послуг), оптимізацію складських витрат, формування обґрунтованих показників планових калькуляцій, створювати можливості для оперативного управління витратами від інших, а ніж операційна видів діяльності. Надання управлінському персоналу релевантної інформації пов'язане з оптимальною класифікацією видів запасів, яка б відповідала обраній моделі управління матеріальними цінностями.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. № 246. URL: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO9.aspx> (дата звернення: 22.02.2019).

Емоційний інтелект як унікальна функція менеджменту XXI століття

Головними елементами економічного мислення сьогодні варто назвати оптимізацію трудової діяльності, бажання оволодіння продуктами науково-технічного прогресу та їх удосконалення, раціональне використання загальних ресурсів.

Унаслідок помітного розриву поміж розвиненими суб'єктами ринку і тими, що не досягли достатнього рівня, виникає глобальний стрес, чим зумовлено небажання працювати та несприйняття прогресу. У цьому і виявляється значимість емоційного інтелекту для такого поняття як управління, що в симбіозі дає емоційний менеджмент.

Емоційний інтелект являє собою групу ментальних здібностей, що беруть участь в усвідомленні та розумінні власного емоційного стану та емоцій оточуючих особистостей. Представники, що відпрацювали та підняли рівень емоційного інтелекту, здатні розуміти свої відчуття, ефективно управляти емоційною сферою навколишнього середовища і власне їх особистого – в чому й виявляються лідерські здібності.

Учені по-різному розподіляють якості, що характерні для емоційного інтелекту. Згруповуючи їх, можна отримати таке:

1. Саморозуміння. Це стосується самоповаги, самоактуалізації та впевненості у власних силах.
2. Комунікативний потенціал. Охоплює емпатію, соціальну та екологічну відповідальність.
3. Здатність до адаптації. Уміння розв'язувати проблеми та підлаштовуватись під останні тенденції.
4. Антистрес. Відповідно стійкість до стресових ситуацій та самоконтроль.
5. Загальний настрій, що більше тяжіє до оптимістичного.

Емоційний менеджмент допускає, що під час виконання професійних обов'язків у людей виникають емоції у відповідності з результатами їх роботи, атмосферою в колективі. Це визначає в якомусь роді енергетичну, ціннісну, інформаційну та мотивуючу культуру співробітників. Саме тому емоційна діяльність спрямовується на поліпшення міжособистісних відносин та оптимізацію обстановки в організації.

Відповідно до досліджень Д. Гоулмена, люди з високим рівнем інтелекту, але з відсутньою здатністю контролювати власні емоції, набагато гірше справляються з функціональними обов'язками, ніж емоційно врівноважені, які трохи поступаються їм у знаннях [2].

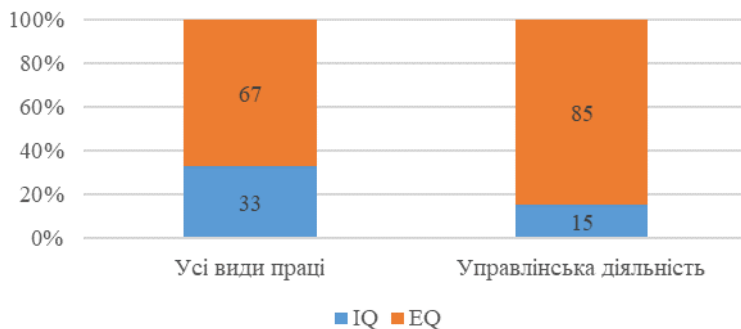


Рис. 1. Вплив значень IQ і EQ на результати діяльності

Емоційний інтелект – це гармонійне поєднання інтелекту та емоцій, при яких індивідуум здатен розбиратись у своїх і чужих почуттях, рівнятих з оточуючими та будувати плідні відносини як з майбутніми бізнес-партнерами, так і з близькими [4]. Він запобігає всяким маніпуляціям зі сторони та не дозволяє приймати необдумані рішення під впливом щастя чи злості.

Отже, контроль та управління емоційним станом – важливий навик для лідерів, тобто менеджерів, власників і директорів, надто в сучасних умовах. Така здібність не тільки заощаджує енергію та натхнення, а формує соціальні та комунікативні навички. Це полегшує вплив на інших і забезпечує потрібну реакцію в окремо взятих ситуаціях.

Література

1. Адизес И. Стили менеджмента. «Альпина Паблишер». 2013. 340с.
2. Гоулмен Д. Эмоциональный интеллект. М.: АСТ. 2009. 478 с.
3. Ібрагімова І. Розвиток лідерства. К. Проект «Реформа управління персоналом на державній службі в Україні». 2012. 400 с.
4. Филатова О. Эмоциональный интеллект как показатель целостного развития личности. Персонал, № 5. 2000. 243 с.

Фінансова діагностика та моніторинг у системі контролінгу на підприємстві

З розвитком української економіки, зростання динамічності зовнішнього середовища суб'єкти підприємницької діяльності зіткнулися з необхідністю впровадження нових інструментів і методів управління фінансами. Одним із таких інструментів є фінансовий контролінг.

Найбільшого застосування контролінг знайшов в управлінській діяльності. Це відображають наукові статті, праці вчених і практиків: Партин Г. О., Заdereцька Р. І.[1], Засадний Б. А.[2], Ю. Вебер [3].

Фінансовий контролінг – це система інформаційної підтримки фінансово-економічних рішень, що передбачає використання методів і процедур з бюджетування, стратегічного планування, управлінського обліку, фінансової діагностики, інвестор-релейшнз, управління ризиками та внутрішнього контролю, які в сукупності забезпечують координацію окремих підсистем управління та зорієнтовані на оптимізацію фінансових рішень і збільшення вартості компанії [1].

Упровадження систем фінансового контролінгу – це складний процес, який охоплює технічні, організаційні, кадрові, інформаційні та інші заходи.

У сучасних умовах господарювання фінансова діагностика слугує основним інструментом прийняття управлінських рішень на підприємстві, спрямованих на досягнення його стратегічних і тактичних цілей.

Метою фінансової діагностики є інформаційне забезпечення управлінських рішень на основі оцінки майбутньої спроможності підприємства генерувати грошові потоки для виконання своїх зобов'язань, отримувати прибуток, а також виявлення слабких сторін.

Наступний елемент фінансового контролінгу – моніторинг. Основною метою розробки системи моніторингу фінансової діяльності підприємства є своєчасне виявлення відхилень фактичних результатів діяльності від запланованих, що

викликають зниження її ефективності; виявлення причин, що викликали це відхилення, та розробка пропозицій щодо коригування окремих напрямів діяльності з метою підвищення їх ефективності.

Упровадження фінансового контролінгу на підприємстві базується на принципах і функціях. Одним із принципів є принцип відкритості та прозорості. Прикладом дотримання даного принципу - запровадження в практику підприємств МСФЗ. В Україні МСФЗ зобов'язані скласти публічні акціонерні товариства й фінансові корпорації, їх частка незначна. Число підприємств, що складають звітність за МСФЗ у 2015 році становило 4015 од., а у 2012 році – 2247 од. Частка підприємств, які складають звітність за МСФЗ, у загальній кількості підприємств у 2012 році – 0,67%, а у 2015 – 1,27%. [2]

Наведена статистика не тільки ілюструє дотримання принципу відкритості та прозорості, а й дає уявлення про перспективи та наслідки впровадження контролінгових підходів в управлінні фінансами.

Отже, фінансова діагностика та моніторинг діяльності підприємства слугує важливим і необхідним засобом підвищення ефективності його функціонування. Для підвищення ефективності функціонування суб'єктів підприємництва необхідно вдосконалювати систему управління шляхом упровадження таких елементів контролінгу, як моніторинг, фінансова діагностика, контроль.

Література

1. Партин Г. О., Задерецька Р. І. Фінансовий контролінг: навч. посіб. Львів: Вид-во Львів. політехніки, 2013. 232 с.
2. Засадний Б. А. Сучасний стан застосування МСФЗ в Україні. Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. 2016. №9. С. 22-30.
3. Weber J. Kalkulation von Logistikkosten. LogistikControlling: Konzepte . Instrumente . Wirtschaftlichkeit [Wolfgang Mannel (Hrsg.)]. Wiesbaden, 1993. P. 109—123.

Науково-прикладні проблеми впровадження процесного менеджменту на будівельних підприємствах України

В умовах інтеграції України до Європейського економічного простору необхідно адаптація діяльності будівельних підприємств до загальноприйнятих міжнародних вимог, що сприятиме визнанню вітчизняних суб'єктів господарювання повноправними учасниками регіональних і міжнародних ринків нерухомості, будівельних товарів і послуг. Ключовою вимогою такої інтеграції є впровадження в діяльність підприємств стандарту ISO 9001:2008, який передбачає обов'язкове використання процесного підходу, а, відповідно, і процесного менеджменту на всіх етапах виробництва та реалізації продукції та послуг будівельної галузі.

Процесний підхід передбачає побудову системи бізнес-процесів підприємства й керування цими бізнес-процесами для досягнення максимальної ефективності діяльності й дозволяє підготуватися до сертифікації системи менеджменту якості відповідно до вимог вищезазначеного стандарту. Для більшості будівельних підприємств базовим питанням конкурентоздатності, урахуванню бажань клієнта щодо результатів діяльності не приділяється належна увага. Вихід із такої ситуації можливий за умови формування бізнесу на основі клієнтозорієнтованого підходу [1, 2, 3], який полягає в дослідженні бізнес-одиниць із позицій клієнтоцентризму, коли бізнес-одиниці підпорядковуються ідеї вдосконалення товарів і взаємодіють, орієнтуючись на запити клієнтів підприємства.

У процесі дослідження визначено, що для будівельних підприємств трактування «процесний менеджмент» повинно бути доповнено та сформовано як синергічний емерджентний комплекс компонентів із застосування компетенційних, методичних і системотвірних інструментів, який використовується для візуалізації, вимірювання, формування, моніторингу та поліпшення бізнес-процесів, а також враховує клієнтозорієнтований підхід і вимоги ISO 9001:2008.

У процесі дослідження виявлено найсуттєвіші проблеми:

1) слабка підготовка або недостатня поінформованість менеджерів вищого рівня будівельних підприємств про питання реалізації процесного менеджменту (знання про процесний підхід відсутні або топ-менеджер володіє подібною інформацією, проте реальну розробку та впровадження процесного менеджменту нікому зі співробітників доручити не може через відсутність фахівців з певного питання);

2) на будівельних підприємствах відсутні підготовлені фахівці з реалізації процесного менеджменту, тому що у вітчизняних вузах їх спеціалізована підготовка не ведеться, є лише деякі розроблені курси, які ведуть окремі викладачі;

3) складність, і, як наслідок, висока ціна розробки й управління впровадженням процесного менеджменту, персоніфікація – розроблювані моделі процесного менеджменту носять індивідуалізований характер і не можуть бути застосовані на кількох будівельних підприємствах;

4) для впровадження процесного менеджменту необхідний досить великий проміжок часу, тому збільшується й термін отримання позитивної віддачі від перетворень;

5) у технічному аспекті розробки та впровадження процесного менеджменту відсутні критерії оцінки бізнес-процесів.

Література

1. ISO 9001 Introduction and support package: guidance on the concept and use of the process approach for management systems [Electronic source] – Access mode: <http://www.isotec.iso.org>.

2. John Owen's integrated modeling method [Electronic source] – Access mode: <http://www.integrated-modeling-method.com>.

3. Smith H. Business process management: the third wave / H. Smith, P. Fingar. – FL, Meghan-Kiffer Press, 2010.

Проектно-орієнтоване управління як інструмент розвитку територіальної громади

Сучасність створює для територіальних громад середовище яке вимагає ефективних технологій управління. Система місцевого самоврядування для підтримки конкурентоздатності має забезпечити оптимальне управління потенціалом території, що дозволяють виконувати поставлені завдання швидше та з меншими ресурсними витратами. В таких умовах актуальності набуває застосування менеджмент-орієнтованих підходів до управління, що вже добре зарекомендували себе в Європі та у світі. До таких підходів, зокрема, належить проектний.

Доцільність використання проектно-орієнтованого управління територіальною громадою проявляється через необхідність покращення керованості в складних організаційних умовах: обмеження у часі, зниження фінансової стабільності, максимальної оптимізації у використанні ресурсів.

Проектно-орієнтований контекст управління територіальною громадою зумовлює необхідність трансформації системи управління на регіональному рівні у напрямку активного впровадження міжнародних стандартів проектного менеджменту.

Проектний «формат» управління орієнтується на дотримання чітких параметрів за часом, фінансами, матеріальними і трудовими ресурсами [1, с.248].

Предметом проектно-орієнтованого підходу є застосування методів, інструментів, критеріїв визначення, порівняння та обґрунтування альтернативних управлінських рішень щодо втілення в життя підприємницьких ідей за умов обмеженості наявних ресурсів [2, с. 19].

Використання проектно-орієнтованого управління передбачає збалансування усіх складових керуючої системи (організаційна структура, кадровий потенціал, інструменти проектно-орієнтованого управління розвитком територіальної громади, технічні засоби управління) в умовах наявності проектної діяльності, та оптимальне співвідношення

операційної і проектної діяльності для забезпечення спроможності розвитку.

Зміна системи управління територіальною громадою на проектно-орієнтовану відкриває можливості підвищення рентабельності проектів, оптимізації розподілу ресурсів, забезпечення гнучкості діяльності та підвищення спроможності розвитку. Зазначимо, що проектний підхід дозволяє залучати до виконання проекту фахівців, володіють різносторонніми знаннями і навичками, а також створювати проектну команду, діяльність якої націлена на якісний результат. Використання проектно-орієнтованого управління забезпечує підсилення контролю за витрачанням коштів.

Отже проектно-орієнтоване управління дозволяє сконцентрувати наявні та залучені зовнішні кошти і ресурси для досягнення актуальних, конкретних, вимірюваних, чітко визначених у часі завдань. Він є одним з найефективніших за будь-яких умов, особливо у період фінансових негараздів та суворого обмеження бюджетного фінансування. Його використання може надати значні переваги місцевим громадам у досягненні пріоритетів розвитку, визначених відповідними стратегічними документами.

Література

1. Вайсман В.О. Сучасна концепція проектно-орієнтованого командного управління підприємством. Сучасні технології в машинобуд.: зб. наук. праць. Вип. 8. НТУ «ХП», 2013. С. 246 – 253.
2. Княженко І.І. Проектно-орієнтований підхід до управління агропродовольчою системою України. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2017. № 4 (40). С. 18–20.

Особливості діяльності підприємств роздрібної торгівлі

Сучасна економіка вимагає принципово нових моделей господарювання, які ґрунтуються на саморегулюючих ринкових відносинах і різноманітності форм власності. Торговельне підприємство має виступити як первинна основна ланка у сфері торгівлі, яке здійснює закупівлю, реалізацію та зберігання товарів, надає послуги для отримання прибутку. Товарообіг підприємства характеризує обсяг залучення коштів споживачів, а його збільшення вказує на те, що товар, який пропонується підприємством, знайшов свого споживача і буде користуватися попитом у подальшому.

В економічному середовищі сьогодення торговельне підприємство необхідно розглядати як самостійно господарюючий суб'єкт зі своїм статутом, з правами юридичної особи, який здійснює комерційну, власну виробничу, дослідницьку діяльність з метою одержання стабільного прибутку (доходу). Сутність торговельного підприємства розкривається у трьох аспектах: юридичному, господарському та галузевому.

Роздрібна торгівля - це система, що вибудована з торговельних об'єктів різних форм власності та організаційно-правових форм господарювання і яка виступає складовою системи більш високого порядку – економічної.

Основна функція підприємств роздрібної торгівлі полягає у посередництві між виробництвом і споживанням, тобто у доведенні виробленої продукції до споживача. При жорсткій конкуренції та постійному коливанні платоспроможності, і як наслідок, попиті споживачів виконання цієї функції має тенденцію до посилення. Тому підприємства роздрібної торгівлі прагнуть до оптимізації власної діяльності, зросту ефективності результатів свого функціонування та вирішення питань подальшого розвитку [29].

Сучасна концепція розвитку та модернізації галузі роздрібної торгівлі, затверджена Кабінетом міністрів України, спрямована на створення інноваційної моделі та передбачає: раціональні

напрями та оптимізацію пропорцій розвитку матеріально-технічної бази; удосконалення економічних методів управління і матеріального стимулювання, ефективного використання матеріальних і трудових ресурсів; раціональну порівнянність спеціалізації торгівлі непродовольчими товарами з концентрацією торгівлі товарами періодичного попиту та технічно складними товарами з розвитком мережі невеликих підприємств комбінованого або комплексного типу [75].

Отже, у сучасних економічних умовах господарювання магазини певною мірою втрачають свої позиції як основні пункти роздрібного продажу товарів, оскільки за останні роки визначальні обсяги реалізації товарів продаються через т.зв. неупорядковану торгівлю («вуличну» торгівлю з найпростіших пристосувань і технічних засобів), в якій не дотримуються мінімальні вимоги щодо санітарного стану і правил торгівлі товарами споживчого призначення, пропонуються товари-фальсифікати та відсутні гарантії стосовно якості товарів і захисту прав споживачів тощо.

Література

1. Бурак І.О. Галузеві особливості торговельних підприємств. Економіка. Управління. Інновації. 2014. № 1(11). С. 23-29.
2. Корсак В. І. Теоретичні аспекти розвитку торговельних організацій та їх значення для регіональної економіки. *Економічний часопис-XXI*. 2013. №5–6. С. 67-70.

Кредитна політика комерційних банків у сучасних умовах

Сучасний етап становлення ринкових відносин в економіці України характеризується послабленням ролі банківської системи у стимулюванні економічного зростання і визначається низькою активізацією кредитних вкладень комерційних банків у реальний сектор економіки.

Кредитування як фундаментальна складова діяльності банків є головним джерелом забезпечення потреб підприємств у грошових ресурсах, слугуючи основою для збільшення інвестицій, сприяючи неперервності і прискоренню відтворювального процесу та зміцнюючи економічний потенціал суб'єктів господарювання у сучасних умовах залишається стриманим через збереження високих кредитних ризиків і низьку платоспроможність позичальників

Реальна дійсність підтверджує факт, що негаразди у функціонуванні кредитної системи впливають на всі економічні процеси. Тому надзвичайно актуальним є пошук напрямів корегування та удосконалення механізму кредитної політики комерційних банків. У першу чергу мова йде про підвищення ефективності кредитних операцій банків, які були і є основним джерелом прибутковості банків.

Аналізуючи стан банківської системи в Україні та причини, що призвели до негативних наслідків її функціонування в теперішній час, треба звернути увагу, що збільшення обсягів банківського кредитування супроводжувалося значним підвищенням ризиків, найвпливовішим із яких був кредитний.

Ключовою передумовою виправлення такої ситуації є формування зваженої кредитної політики кожним окремим банком. У процесі її реалізації важливо враховувати дилему «дохідність-ризик», особливості організації кредитних операцій.

Виходячи з цього, напрямами підвищення ефективності кредитної політики в нинішніх економічних реаліях є:

– регулярний аналіз стану кредитних відносин з кожним окремим позичальником;

– обґрунтована оптимізація кредитного портфеля банку за пріоритетними ознаками – категорією позичальників, строковістю кредитів, дохідністю;

– вибір дієвих методик оцінки дохідності кредитної діяльності банку з використанням методів економетричного аналізу;

– перегляд депозитної політики банку, пошук інноваційних шляхів зміцнення й нарощення слабкої ресурсної бази банків;

– посилення контролю за кредитними ризиками та формування дієвих систем управління кредитним ризиком у кожному банку;

– «очищення» балансів банків від недіючих [1] («токсичних» або проблемних) кредитів для позичальників, орієнтація на зрозумілі споживачу кредитні продукти, які б не вимагали значних витрат з боку банку,

– своєчасне вивчення цінової чутливості споживчого сегмента, який обслуговує банк, установлення обґрунтованої ціни на кредити.

Успішність і ефективність банківських кредитних вкладень багато в чому залежить від можливостей менеджменту банківських установ здійснювати оптимальне формування й управління кредитним портфелем, забезпечуючи належну ефективність банківської діяльності при мінімально можливому рівневі ризику. Адже зростання масштабів банківського кредитування без належного врахування ризиків, що при цьому виникають, та можливостей ефективно управляти сформованим кредитним портфелем несе в собі загрозу для ефективного функціонування як окремих комерційних банків, так і банківської системи України загалом.

Література

1. Чуб П.М., Ходакевич С.І. Проблемна кредитна заборгованість банків в Україні та світі. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. №18. С.41-46.

Бухгалтерський облік основних засобів у контексті збереження капіталу суб'єкта господарювання

У ринкових умовах господарювання як для зовнішніх користувачів, так і для внутрішніх важливе значення має отримання достовірної інформації про об'єкти, явища та процеси, що підготовлена за різними методичними підходами і в різних інтерпретаціях. Для виконання даного завдання в системі бухгалтерського обліку ідентифікуються різні моделі, мета яких задовольнити інформаційні потреби окремо взятої групи користувачів.

Відповідно до міжнародної практики ведення обліку основні засоби – це ресурси, контрольовані суб'єктом господарювання в результаті минулих подій, від якого очікують надходження майбутніх економічних вигод до суб'єкта господарювання.

Майбутні економічні вигоди, втілені в основних засобах, можуть надходити до суб'єкта господарювання різними шляхами. Наприклад, об'єкт основних засобів можна: використовувати окремо або разом з іншими активами у виробництві продукції чи наданні послуг, призначених для реалізації суб'єктом господарювання; обміняти на інші активи; використати для погашення заборгованості; розподілити між власниками суб'єкта господарювання.

Хоча основні засоби є матеріальним необоротними активами, проте їх стан і використання мають прямий вплив на розрахункові показники результатів фінансово-господарської діяльності. Цілі суб'єкта господарювання щодо збереження капіталу й отримання прибутку визначають особливості оцінки і визнання активів, зокрема основних засобів.

Для формування облікової інформації про активи важливими є положення двох основних концепцій збереження капіталу: концепція збереження фізичного капіталу та концепція збереження фінансового капіталу.

Принципова різниця між двома концепціями збереження капіталу полягає в трактуванні впливу змін у ціні активів та зобов'язань суб'єкта господарювання. Загалом, суб'єкт

господарювання зберігає свій капітал, якщо на кінець періоду він мав стільки ж капіталу, як і на початок періоду. Будь-яка сума, що перевищує суму, необхідну для збереження капіталу на початок періоду, є прибутком.

Відповідно до концепції збереження фізичного капіталу, прибуток заробляється, тільки якщо фізична виробнича потужність (або продуктивність) суб'єкта господарювання (або ресурси чи кошти, необхідні для досягнення такої потужності) на кінець періоду перевищує фізичну виробничу потужність на початок періоду після вилучення будь-яких виплат власникам і внесків власників протягом цього періоду[1].

Концепція збереження фізичного капіталу вимагає прийняття за основу оцінки за поточною собівартістю. У такому разі основні засоби в системі бухгалтерського обліку відображаються за сумою грошових коштів або їх еквівалентів, яка була б сплачена в разі придбання такого самого або еквівалентного активу на поточний момент.

Вибір основи оцінки та концепції збереження капіталу визначить певну облікову модель, що використовується при складанні фінансових звітів. Різні облікові моделі демонструють різні ступені доречності та достовірності, і, як і в інших галузях, управлінський персонал має прагнути збалансованості між доречністю та достовірністю.

Отже, особливості облікового відображення стану та руху основних засобів суб'єкта господарювання в умовах збереження фізичного капіталу передбачають декларування методів оцінки за поточною собівартістю, що фактично зумовлює проведення переоцінки кожного необоротного матеріального об'єкта на звітну дату. Наведений підхід сприяє підвищенню достовірності та релевантності облікової інформації у фінансових звітах, але й призводить до зростання трудомісткості облікових операцій.

Література

1. Концептуальна основа фінансової звітності. URL: <https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/%D0%9A%.pdf>. (дата звернення: 26.02.2019).

Конкурентоспроможність як економічна категорія, її сутність і зміст

Конкурентоспроможність виявляється лише в умовах конкуренції і через конкуренцію. Як економічна категорія конкуренція – це економічна боротьба, суперництво між відокремленими виробниками продукції, робіт, послуг щодо задоволення своїх інтересів, пов'язаних з продажем цієї продукції, виконаних робіт, наданням послуг споживачам.

Розбіжності в поглядах учених на категорію «конкурентоспроможність» можна пояснити об'єктивним аспектом трактування конкурентоспроможності, оскільки залежно від об'єкта і рівня дослідження виділяють конкурентоспроможність продукції, підприємства, галузі (деякі вчені розглядають її як конкурентоспроможність бізнесу [1] та конкурентоспроможність національної економіки).

Існує кілька підходів до пояснення терміна «конкурентоспроможність» ученими, одні з них убачають виникнення конкурентоспроможності в умовах конкуренції, інші пов'язують її з привабливістю продукції для споживача, ще інші характеризують її як розуміння фірмою свого положення на ринку поряд з конкурентами.

Конкурентоспроможність підприємства визначається насамперед конкурентоспроможністю товару, який воно виробляє. Тому конкурентоспроможність товару на зовнішньому або внутрішньому ринках можна розглядати як збігову складову його конкурентоспроможності з точки зору держави, регіональних інтересів, власників підприємства, акціонерів, менеджерів, працівників тощо. Підвищення конкурентоспроможності товару відповідає економічним інтересам усіх інституцій, які розглядаються [2, с. 128].

Можна зробити висновок, що окремі конкурентні переваги належить розглядати як елементи забезпечення конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність є результатом, що фіксує реалізацію наявних конкурентних переваг [4, с. 31].

Конкурентоспроможність як внутрішній механізм ефективної діяльності суб'єкта господарювання перетворює ринок у систему дії чинників на процес конкурентної боротьби, формуючи цим конкурентоспроможність у сфері окремого конкурентного поля. Загалом, конкурентоспроможність підприємства – це відносна характеристика, що виражає відмітності розвитку підприємства від підприємств-конкурентів за ступенем задоволення своїми товарами потреб споживачів і за ефективністю господарсько-фінансової діяльності [3, с. 137] .

Отже, конкурентоспроможність підприємства – це узагальнюючий підсумковий показник його стійкої роботи, що містить у собі результати дій і зусиль різних виробничих, обслуговуючих і управлінських підрозділів, підсистем і ресурсів, які використовувалися. Конкурентоспроможність підприємства є динамічною характеристикою, причому її динаміка зумовлена як зовнішніми, так внутрішніми факторами, а також це потенціальна і реальна характеристика підприємства.

Література

1. Гохберг О.Ю. Конкурентоспроможність бізнесу: теоретико-методологічні основи аналізу URL : www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vldfa/2018_18/Gohberg.pdf / (дата звернення: 20.12.2018).
2. Олійник В.В. Особливості визначення конкурентоспроможності продукції. *Економіка АПК*. 2009, №5. с. 128-132
3. Нагірна Л.В. До аналізу конкурентоспроможності підприємств та понять, що визначають рівень її реалізації. *Держава та регіони*, 2010. №4, с. 136-141.
4. Хвесик Ю.М. Методологічні засади дослідження взаємозв'язку конкурентних переваг і конкурентоспроможності підприємств АПК. *Економіка та держава*. 2009. №4. с. 31-33

Доходи державного бюджету України

Державний бюджет - це невід’ємна частина економіки кожної країни. Могутній регулятивний інструмент, за допомогою якого держава розподіляє та перерозподіляє вартість ВВП для задоволення загальносуспільних потреб. Аналіз державного бюджету України та визначення шляхів його збільшення, здійснювала ціла низка науковців – Шевчук І.Л., Юрій С.І. та інші [1; 2]. Проте у зв’язку з ситуацією яка склалася в Україні необхідний безперервний аналіз бюджетної системи, щоб виявити її недоробки й оптимально сформувати дохідну частину бюджету.

Для аналізу та вивчення динаміки зміни складових доходу Державного бюджету України та його сучасного стану необхідно ознайомитися з Державним бюджетом за останні роки (табл.1).

Структура та динаміка доходів Державного бюджету України протягом 2016-2018 років

Таблиця 1

Значення	Склад, млрд. грн			Структура, %		
	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2016	2017	2018
Податкові надходження	503879,4	627153,7	753815,6	81,76	79,06	81,22
Неподаткові надходження	103635,2	128402,3	164676,5	16,82	16,19	17,74
Доходи від операцій з капіталом	191,5	286,9	657,5	0,03	0,04	0,07
Інші надходження	8568,7	37422,1	8958,4	1,39	4,71	0,97
Всього	616274,8	793265,0	928108,3	-	-	-

Джерело: складено за даними Державної казначейської служби України [3]

Дослідивши структуру та динаміку доходів бюджету, виявлено, що найбільшу частку в бюджеті становили податкові надходження 79,06-81,76%. Так, у 2018 році податкові надходження зросли на 2,16% у порівнянні з 2017 роком. Тому,

можна зробити висновок, що вони мають вагомий вплив на формування дохідної частини бюджету. Проаналізувавши неподаткові надходження виявлено тенденцію зростання доходів у 2018 році порівняно до 2-х попередніх років. Доходи від операцій з капіталом протягом 3-х років зростають, але не так значно через мораторій на продаж землі в Україні. Досліджувані інші неподаткові надходження спадають: якщо у 2017 становили 4,71%, то у 2018 спали до 0,97% і лише в 2017 порівняно до 2016 зросли на 3,32%. На склад доходів Державного бюджету впливає зміна обсягів ВВП, ведення військових дій на Сході України та тимчасова окупація Автономної Республіки Крим, що явно відображається на погіршенні дохідної частини бюджету.

Для збільшення доходу державного бюджету потрібно створити дієві системи стимулів до виходу суб'єктів господарювання з «тіні» та декларування ними реально отриманих доходів і стимулювати інвестиційну активність суб'єктів господарювання, що призведе до збільшення податкових та інвестиційних надходжень до державного бюджету.

Отже, можна зробити висновок, що основним джерелом доходу державного бюджету України є податкові та неподаткові надходження. Для забезпеченості рівномірності надходжень та диференціації в державний бюджет наповнення дохідної частини бюджету повинно йти з різноманітних джерел для більшої стабілізації, рівноваги економічної системи

Література

1. Шевчук І.Л., Черепанова В.О., Ставерська Т.О. Бюджетна система: навч. посіб. Друге видання, перероблене і доповнене. Харків: Видавець Іванченко І. С. 2015. 284 с.
2. Юрій С.І., Федосов В.М. Фінанси: підручник. Київ: Знання, 2008. 611 с.
3. Офіційний веб-сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс].-Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>

Зарубіжний досвід підвищення фінансової грамотності населення

Фінансова освіта і фінансова грамотність відіграють важливу роль в економічному зростанні країни й підвищенні рівня доходів населення. Адже суспільство досягає найбільших економічних успіхів, коли громадяни країни мають розвинені навички прийняття відповідальних і свідомих рішень у фінансовій сфері. Фінансова грамотність сприяє подоланню бідності, зниженню економічних ризиків суб'єктів підприємництва та фізичних осіб.

Актуальність питань низького рівня фінансової грамотності населення особливо зросла в останні десятиліття, коли значно загострилися проблеми непомірного особистого боргового навантаження, відсутності ефективних заощаджень, нездатності громадян вживати адекватних заходів, спрямованих на захист власного добробуту, тощо. Саме у цей період відбулося посилення уваги урядів розвинених країн світу до проблем підвищення фінансової грамотності населення.

Підвищення фінансової грамотності стає все більш пріоритетним завданням не лише країн з економікою, що пройшли процес трансформації, але й розвинених держав. Кількість країн, які приймають і реалізують програми фінансової грамотності (далі – ФГ), зростає щороку. Зокрема, в Європі діє більше 180 програм підвищення ФГ населення [1]. Успішні національні програми були розроблені та реалізуються у США, Великобританії, Німеччині й Австрії, а серед країн, де формування ринкових відносин відбулося не так давно, – у Болгарії, Словенії та Польщі. Більшість країн здійснюють добровільні програми, що пропонують фінансову освіту в рамках різних формальних і неформальних освітніх програм. Дослідження схем і програм підвищення рівня фінансової грамотності населення у 28-ми країнах ЄС [2] показало, що:

– ці країни значно відрізняються одна від одної за кількістю реалізованих програм, спрямованих на підвищення рівня фінансової грамотності населення. Найбільше варіантів

програм підвищення ФГ у Великобританії, Німеччині й Австрії. У Нідерландах і Франції також існує багато проєктів. У Центральній Європі серед країн ЄС найбільш активна Польща. У Болгарії, Латвії, Люксембурзі, Словенії та Румунії здійснюються міжнародні програми ЄС;

- основними цільовими групами є діти та молодь;
- з кожних трьох схем (програм) дві пропонують свої послуги через посередників;
- кожна друга програма використовує широке коло інструментів і каналів, серед яких найбільш важливим стає Інтернет;
- кожна шоста програма здійснюється приватним постачальником фінансових послуг, який прагне охопити як споживачів фінансових послуг, так і тих, хто ними не користується; при цьому зміст схеми в основному залишається об'єктивним;
- програми освіти дорослого населення – споживачів у сфері фінансових послуг виявляються ефективними при їх здійсненні в моменти, доступні для навчання, наприклад, коли громадянин уперше бере іпотечний кредит або починає планувати вихід на пенсію.

Разом з тим світовий досвід реалізації програм фінансової грамотності населення підтверджує той факт, що належний рівень фінансової грамотності населення сприяє не лише підвищенню рівня життя громадян, а й позитивно вплине на стан ринку фінансових послуг і сприятиме активізації інвестиційних процесів у національній економіці.

Література

1. Organisation for Economic Co-operation and Development, Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies. URL : <http://www.oecd.org/finance/financial-education/improvingfinancialliteracyanalysisofissuesandpolicies>
2. Лусарді, Аннамарія. Фінансова грамотність населення покращує загальний стан економіки країни. URL : <http://ukranews.com/uk/news/economics/2017/10/24>

Інвестиційна діяльність підприємств в Україні

Нестабільна суспільно-політична ситуація, військовий конфлікт на сході країни, розбалансування фінансової системи позначились на негативному залученні інвестицій підприємствами.

Ефективне реформування економіки нашої країни, її структурне перетворення із забезпеченням якісного розвитку, оновлення ринкової та соціальної інфраструктури неможливі без відповідних капіталовкладень, тобто без належного інвестування [1].

За даними Державної служби статистики України, капітальні інвестиції в економіку України у 2018 році збільшилися на 27,5% у порівнянні з 2017 роком [2].

Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій, як і раніше, залишаються власні кошти підприємств і організацій, за рахунок яких у січні-червні 2018 року освоєно 72,2% капіталовкладень. Частка кредитів банків та інших позик у загальних обсягах капіталовкладень становила 8,1%. [3].

У 2018 році в економіку України було залучено 526,3 млрд. грн. капітальних інвестицій, що на 27,5% більше, ніж у 2017 році.

Найбільшу частку цієї суми (71,3%) становили власні кошти підприємств і організацій; на державний та місцеві бюджети припадає 12,7% від загальної кількості капітальних інвестицій у 2018 році, на банківські кредити та інші позики – 6,7%, кошти населення на будівництво житла становили 6,4% від загальної суми капітальних інвестицій у минулому році, кошти іноземних інвесторів - 0,3%. На інші джерела припадає 2,6% капітальних інвестицій.

Лідером із залучення капітальних інвестицій серед галузей української економіки була промисловість, до якої в минулому році надійшло 179,7 млрд. грн.. На другому місці – сільське господарство (64,9 млрд. грн. капітальних інвестицій), на третьому – будівництво (51,9 млрд. грн.) [3].

Проте, незважаючи на всі кількісні та якісні перетворення, Україна сприймається іноземними інвесторами як несприятлива для інвестування країна. Притоку в інвестиційну сферу іноземного та приватного національного капіталу перешкоджають політична нестабільність, нерозвиненість виробничої та соціальної інфраструктури, недостатнє інформаційне забезпечення та ще однієї дуже важливої причини - корупції.

Україна переживає складні часи. За рівнем життя, середньої заробітної плати, пенсій країна знаходиться на останньому місці в Європі. За оцінкою Міжнародної консалтингової групи Бренд Файненс, (Brand Finance), що базується у Лондоні, "Бренд Україна" у 2017 році вартував 68 млрд. дол. США. Це показник, який країна мала у 2017 році. Одним із найбільш важливих факторів вартості бренда країни є обсяг інвестицій. Бренд країн - сусідів України, а саме: Словаччини склав 104 млрд. дол., Угорщини — 129, Румунії — 175, Чехії — 299, Туреччина — 570, Польщі — 571, Росії — 832 млрд дол, США — 21 трлн. дол. [4].

Отже, інвестиції – це гарантія зростання економічного розвитку будь-якої країни, регіону, області. Тому головною складовою проведення на всіх рівнях господарювання є заходи, щодо формування привабливого інвестиційного клімату та активізації інвестиційних процесів у країні та в регіоні.

Література

1. Проблеми та перспективи розвитку інвестиційної діяльності в Україні. Збірник наукових праць ЧДТУ. Випуск 33. No5. 2013. С. 57 – 61.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
4. Опис індексів Конкурентоспроможна Україна (COMPETITIVE UKRAINE) проект Фонду "Ефективне Управління" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.feq.org.ua>

Толінг як форма активізації розвитку малого підприємництва

На сучасному етапі розвитку Україна переживає період нестабільності та становлення в економічній, правовій та соціальній сферах. Зміни подібного характеру проходять зі значними затратами ресурсів і в масштабі цілої країни потребують залучення значних капіталів. Існують проблеми з надходженням зовнішніх капіталовкладень внаслідок несприятливого інвестиційного клімату та нестабільності вітчизняного законодавства.

Як один з існуючих методів забезпечення функціонування підприємництва, толінг (англ. «tolling», «toll» (мито)), сутність якого полягає у виробництві продукції на давальницькій сировині, поєднує елементи внутрішньої організації й оптимізації управління (спрощення структури керування) і елементи адаптації до зовнішнього середовища (кооперація з фірмою, що проводить більш ефективну маркетингову політику).

Операція з давальницькою сировиною є операцією з переробки (обробки, збагачення чи використання) давальницької сировини (незалежно від кількості замовників і виконавців, а також етапів (операцій)) з метою одержання готової продукції за відповідну плату

З погляду інституціонального аналізу використання толінгу може бути пояснене особливою формою інтернаціоналізації трансакційних витрат: зовнішні трансакційні витрати, пов'язані з інформацією і забезпеченням контрактів, трансформуються у внутрішні неявні витрати вертикального об'єднання.

В Україні толінг широко розповсюдився в алюмінієвій промисловості, чорній металургії, легкій і харчовій (цукровій) галузях, сільському господарстві (виробництво комбікормів, переробка молока, яєць і т. ін.). Це значно зумовлено проблемою неплатоспроможності виробників, особливо тих, які випускають проміжну продукцію. Проте в цілому толінг потрібно розглядати як одну з різноманітних схем роботи в

бізнесі, зокрема малому, особливу форму інституціональних угод.

Толінгові зовнішньоторговельні операції поширені у світовій економічній практиці (харчовій, лікєро-горілчаній, текстильній, швейній, переробній промисловості, чорній і кольоровій металургії, металообробці, хімічній і гірничорудній галузях). Толінг виникає не тільки як економічний диктат у силу історично сформованої нерівноправності партнерів, але і як взаємовигідне партнерство між розвинутими в економічних відносинах країнами.

Отже, недостатній розвиток економіки України багато в чому пояснюється несприятливим інвестиційним кліматом. Безперечно, спільні підприємства не ставлять за мету формування сприятливого інвестиційного клімату у макромасштабі, але, переслідуючи власні інтереси, вони позитивно впливають на формування інвестиційно-інноваційної сфери в регіоні. Отже, толінг належить розглядати як одну з перспективних форм співробітництва, яка дозволить активізувати розвиток регіональної економічної системи за рахунок використання надлишку трудових, природних і виробничих ресурсів, розвитку інфраструктури та забезпечення трудової зайнятості.

Література

1. Гохберг О.Ю. Конкурентоспроможність бізнесу: теоретико-методологічні основи аналізу URL : www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vldfa/2018_18/Gohberg.pdf / (дата звернення: 20.12. 2018).
2. Бурак І.О. Галузеві особливості торговельних підприємств. Економіка. Управління. Інновації. 2014. № 1(11). С. 23-29.

Фандрайзинг як інструмент розвитку сільських територій

Ситуація в сільській економіці України залишається достатньо складною і суперечливою. Сільські території віддзеркалюють суспільні процеси, що відбуваються у різних сферах життєдіяльності сучасного села. Подолання негативних проявів потребує перегляду існуючих підходів до розв'язання проблем розвитку сільських територій на засадах чіткої ідентифікації необхідних інструментів для їх розвитку.

Децентралізація влади створила нові можливості та привнесла нові виклики територіальним громадам, що стосуються забезпечення побудова моделі розвитку сільських територій, яка б відповідала стандартам розвиненої європейської країни. Нові виклики вимагають значних фінансових ресурсів. Однак власних надходжень не вистачає.

У цьому аспекті дуже актуальна фандрайзингова діяльність, адже вона зорієнтована на пошук джерел забезпечення саме неприбуткових програм і проектів, за допомогою яких розв'язуються соціально-економічні проблеми.

Дефініція «фандрайзинг» походить від англійського «fundraising» (словосполучення англійських слів «fund» - кошти, фонди; «raise» - піднімати, збільшувати (тобто залучення ресурсів, коштів)). У літературних джерелах зустрічаються два варіанти написання, і відповідно, вимови даної категорії - «фандрайзинг» і «фандрейзинг» [2, с.9].

У загальному сенсі цим терміном позначається «мистецтво випрошування грошей».

У сучасному тлумаченні фандрайзинг трактується як діяльність із послідовного залучення нових прихильників, друзів, а також інвесторів і партнерів для здійснення ними соціально значущої місії.

Фандрайзинг - це добровільна мобілізація внутрішніх і залучення зовнішніх ресурсів для безкорисного здійснення суспільно важливої діяльності [1, с. 102].

Найбільш повно, на наш погляд, розкриває поняття фандрайзингу О. Чернявська, а саме: це професійна діяльність щодо мобілізації фінансових та інших ресурсів із різноманітних джерел для реалізації соціально важливих науково-дослідних неприбуткових проєктів і програм, яка потребує спеціальних знань та навичок фандрайзера, що можуть вплинути на прийняття позитивного рішення донора [3, с. 10].

Зауважимо, що у більшості територіальних громад фандрайзинг поки не поширений. Основними причинами є:

- у більшості територіальних громад відсутня стратегія діяльності стосовно фандрайзингу;
- не сформовані інформаційні бази даних про джерела фінансування;
- недостатньо фахівців, здатних провести маркетингове дослідження, моніторинг, вибрати донора, написати заявку тощо.

Здійснення фандрайзингової діяльності є ефективним інструментом для залучення додаткових ресурсів і розвитку сільських територій. Однак цей інструмент вимагає відповідних умінь, навичок і компетентності від фандрайзера.

Література

1. Снігульська В. Що таке соціальний фандрайзинг, або як продати громаді участь у добрих справах. Газета «Соціальний педагог». 2009. № 8. С. 100–107.

2. Фандрайзинг: нав. посіб. Чернявська О.В., Соколова А.М. К.: "Центр учбової літератури", 2013. 188 с.

3. Чернявська О. В. Фандрайзинг: навч. посіб. 2-е вид., з доопрац. та допов. Київ: Алерта, 2015. 272 с.

Значення й основні критерії оптимізації структури активів

Важливою запорукою максимізації прибутку підприємства є забезпеченість його виробничого процесу відповідними активами в необхідній кількості та їх ефективне використання.

Активи підприємства є одним з найважливіших факторів будь-якого виробництва, їх склад і ефективність використання прямо впливає на кінцевий результат господарської діяльності підприємства.

Проте, питання оптимізації структури активів підприємств не повною мірою досліджено й узагальнено, особливо з врахуванням розвитку вітчизняної економіки у ринкових умовах.

Актуальність роботи зумовлюється тим, що співвідношення між різними складовими активів підприємства має значний вплив на показники ліквідності та платоспроможності підприємства, оборотність майна і капіталу, показники рентабельності виробництва та продажу.

У процесі формування структури активів варто враховувати їх переваги і недоліки порівняно з оборотними активами.

Необоротні активи практично не піддаються знеціненню, проте є менш ліквідними порівняно з оборотними активами.

Фінансовий стан і ефективність діяльності підприємства безпосередньо залежить від стану й ефективності використання його оборотних активів. Вони необхідні для здійснення всіх видів діяльності підприємства. Оборотні активи відрізняються більшою ліквідністю та маневреністю, проте мають досить високий рівень фінансових ризиків.

На нашу думку, варто виділити такі фактори впливу на структуру оборотних активів:

- 1) вид діяльності та галузь, у якій функціонує підприємство ;
- 2) особливості та тривалість операційного циклу;
- 3) трудомісткість і матеріаломісткість продукції;
- 4) підготовчі витрати підприємства;
- 5) форми розрахунків, що застосовує підприємство;

б) відстань до споживачів продукції та постачальників сировини та інше.

Структура активів має важливий вплив на ефективність господарювання, адже від співвідношення між оборотними та необоротними, а також від співвідношення окремих складових оборотних активів, залежить мобільність майна підприємства, рівень фінансових ризиків, здатність підприємства реагувати на виклики зовнішнього середовища та непередбачувані внутрішні зміни.

Дослідження питання формування оптимальної структури активів порівняно з дослідженням джерел їх формування недостатнє. Проте найчастіше критеріями оптимізації виступають такі: критерій, що задовольняє рекомендоване значення коефіцієнтів ліквідності і фінансової стійкості підприємства; критерій максимізації корисності активів, згідно із законами економічної теорії, критерій мінімізації витрат, пов'язаних з формуванням активів.

З метою підвищення ефективності управлінських рішень пропонуємо здійснювати оптимізацію структури активів підприємства за критерієм максимізації ефективності їх використання, застосовувати портфельний підхід до формування структури активів на основі прогнозування прибутковості кожного їх виду і перерозподілу вартості в найбільш дохідні з них з урахуванням індивідуальних особливостей та галузевої належності підприємства. Лише визначивши прибутковість кожного виду активів, можна сформувати структуру активів, щоб їх середньозважена дохідність була максимальною.

Література

1. Школьник І.О. Фінансовий аналіз: навч. посіб.: Київ: ЦУЛ, 2016, 368 с.
2. Мамонтова Н.А. Новітні підходи до визначення вартості нематеріальних активів. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. №5. С. 228-235.

Шляхи та методи підвищення якості продукції підприємства

Проблема якості в сучасних умовах глобалізованого середовища досить важлива, адже являє собою один із чинників підвищення рівня життя, економічної, соціальної й екологічної безпеки, адже тільки продукція високої якості може бути конкурентоспроможною. Відповідно, вітчизняні підприємства повинні посилити увагу до поліпшення якості своєї продукції, особливо гостро це питання постає нині, в умовах необхідності освоєння зарубіжних ринків. В економічних реаліях сьогодення створення ефективних шляхів підвищення якості продукції та, безпосередньо, процесу їх формування є стратегічним напрямком успішного функціонування будь-якого підприємства.

Існують різні концепції та методи управління якістю. Шухартом уперше була запропонована циклічна модель, що поділяє управління якістю на 4 стадії – планування (Plan), реалізацію (Do), перевірку (Check) та корегуючі впливи (Action). А. Демінг розробив і запропонував програму, спрямовану на підвищення якості праці, яка базується на 14 постулатах, реалізація яких отримала назву системи TQM (Total Quality Management). У TQM входить забезпечення якості, що трактується як система заходів, яка забезпечує впевненість споживача в якості продукції. Тобто система TQM є комплексною системою, зорієнтованою на постійне поліпшення якості, мінімізацію виробничих витрат і постачання точно в термін [1].

З-поміж сучасних методів управління якістю необхідно виділити концепцію Джозефа Джурана – просторової моделі, що визначає стадії безперервного розвитку робіт управління якістю – «Спіраль Джурана». За концепцією Джурана безперервне поліпшення – це рух по сходах. Його концепція має назву «AQL – щорічне поліпшення якості». Головною ідеєю є отримання високих довгострокових результатів. К. Ісікава – автор японського варіанта комплексного управління якістю (загальна участь усіх працівників в управлінні якістю; введення

регулярних внутрішніх перевірок функціонування системи якості; безперервне навчання персоналу; широке запровадження статистичних методів контролю) [2].

Ще одним ученим, займався проблемами управління якістю, був Ф. Кросбі, що розробив концепцію ZD (нуль дефектів) – «бездефектне виготовлення продукції». Ключовим принципом програми бездефектного виготовлення продукції є неприпустимість будь-якого рівня дефектів, окрім нульового.

Учений А. Фейгенбаум розробив теорію комплексного управління якістю – всеохопне управління якістю, яка торкається усіх стадій створення продукції, а рівні управління підприємством – при реалізації технічних, економічних, організаційних і соціально-психологічних заходів [3].

Отже, адаптація вищезазначених моделей управління якістю на вітчизняних підприємствах створює передумови до посилення їх конкурентоспроможності та збільшення ринкової ніші як на вітчизняному, так зарубіжному ринках, адже моделі управління якістю дозволяють поліпшити якість продукції, зменшуючи мінливість процесу.

Літератури

1. Давидова О. Ю. Управління якістю продукції та послуг. Формування ринкових відносин в Україні. 2012. С. 174 – 240.
2. Сіднева Ж.К. Актуальні питання створення систем управління якістю на підприємствах. Формування ринкових відносин в Україні. 2010. С. 108 – 111.
3. Труш Ю. Я. Обґрунтування основних шляхів підвищення управління якістю продукції. Формування ринкових відносин в Україні. 2010. С. 91 – 94.

Конфлікти в організації

Термін "конфлікт" має безліч різних визначень. В управлінській науці конфлікт розглядається як відсутність згоди між двома або більше сторонами. Суб'єктами конфлікту можуть бути окремі люди, малі групи, або цілі колективи.

Сучасний підхід до суті конфлікту розглядає його як неминучий, і навіть у деяких випадках необхідний елемент діяльності організації. Нерідко конфлікт має негативний характер. Іноді він може заважати задоволенню потреб окремої особи і досягненню цілей організації в цілому. Але в багатьох ситуаціях конфлікт допомагає виявити різноманітність точок зору, дає додаткову інформацію, допомагає виявити більше число альтернатив або проблем. Це робить процес ухвалення рішення групою ефективнішим, а також дає можливість людям виразити свої думки, задовольнити особисті потреби в пошані і власті. Також може привести до ефективнішого виконання планів, стратегій і проектів, оскільки обговорення різних точок зору на ці документи відбувається до їх фактичного виконання [1].

Серед негативних наслідків конфлікту можна виділити: 1) незадоволеність, поганий стан духу, плинність кадрів і зниження продуктивності; 2) менший ступінь співпраці в майбутньому; 3) сильна відданість індивіда до групи і збільшення непродуктивної конкуренції з іншими групами в організації; 4) зіставлення своїх цілей цілям іншої групи як позитивних, так і негативних; 5) зменшення взаємодії між конфліктуючими сторонами; 6) збільшення ворожості між ними зі зменшенням спілкування; 7) надання більшого значення перемозі в конфлікті, ніж розв'язання реальної проблеми.

Наслідки конфлікту визначаються тим, наскільки ефективним буде управління конфліктом. У науковій літературі описуються різні способи управління конфліктними ситуаціями [2]. Розділяють їх на дві категорії: структурні і міжособистісні. Існує чотири структурні методи погашення конфлікту – роз'яснення вимог до роботи, використання координаційних та

інтеграційних механізмів, встановлення загальноорганізаційних комплексних цілей і використання системи винагород.

Конфлікт можна визначити як відсутність згоди між двома або більше сторонами. Кожна зі сторін робить усе, щоб була прийнята її точка зору, і заважає іншій зробити те ж саме. Не можна забувати, що в організаціях з ефективним управлінням деякі конфлікти можуть бути бажані. У багатьох випадках ситуація конфлікту допомагає сформулювати більше число альтернатив або проблем, що робить процес ухвалення рішень ефективнішим. Виходячи з цього, конфлікт може бути функціональним, який веде до підвищення ефективності діяльності організації, або дисфункціональним, який впливає негативно на показники роботи.

Керівник повинен завжди пам'ятати, що проблема виявлення причин виникнення конфліктів посідає ключове місце в пошуку шляхів їх запобігання й конструктивного розв'язання. Без знання рушійних сил розвитку конфліктів важко забезпечити ефективний регулювальний вплив. Недоцільно втручатися в природний розвиток конфлікту за наявності лише описової моделі. Таке втручання виправдане у випадку, коли відомо не тільки те, що відбувається під час конфлікту, а й відповідь на запитання: чому події розвиваються саме так, а не інакше? [3].

Отже, конфлікт може бути функціональний і вести до підвищення ефективності в організації. Або він може бути дисфункціональним і призводить до зниження особистої задоволеності, групової співпраці й ефективності організації. Роль конфлікту залежить від того, наскільки ефективно ним управляють. Для управління конфліктом необхідно з'ясувати виникнення конфліктної ситуації.

Література

1. Головачёв А.С. Экономика предприятия: учебное пособие. Минск : РИВШ, 2018. 395 с.
2. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология: учебник для вузов. М.: Эксмо, 2016. 512 с
3. Кибанов А.Я. Конфликтология: учебник. М.:ИНФРА-М, 2016. 302 с.

Розвиток бухгалтерського обліку основних засобів у контексті забезпечення конкурентного розвитку суб'єкта господарювання

В умовах зміни і удосконалення підходів до ведення бізнесу в конкурентному середовищі трансформується традиційне бачення сутності явищ і процесів, що відбуваються на мікрорівні. Забезпечення конкурентного розвитку суб'єкта господарювання потребує формування оптимальної матеріально-технічної бази, що можна охарактеризувати як перебування у власності, використання, застосування на правах оренди необхідної сукупності необоротних матеріальних об'єктів. На рівні системи управління виробництвом важливим елементом є використання новітніх зразків основних засобів, а на рівні системи управління суб'єктом господарювання в цілому – пошук оптимальних варіантів забезпечення провадження господарської діяльності необоротними матеріальними активами (придбання, оренда, лізинг тощо).

Обрання моделі управління основними засобами повинно забезпечити отримання суб'єктом господарювання конкурентних переваг. Отже, узгодження операцій щодо придбання, самостійного виготовлення, модернізації, оренди, реалізації чи ліквідації основних засобів із цілями стратегічного розвитку є важливим елементом конкурентної стратегії.

Конкурентна стратегія – це ретельно розроблена програма заходів, які мають бути реалізовані організацією з метою досягнення вигідної конкурентної позиції на ринку й адаптації організації до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі [1].

Ускладнення господарських процесів прямо або ж опосередковано продукує необхідність перегляду основних аспектів формування інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень. За даних умов у рамках поліпшення управління основними засобами доцільно доповнити функціонування підсистеми бухгалтерського обліку основних засобів такими положеннями: 1) вибір методу

нарахування амортизації, визначення терміну корисного використання об'єкта основних засобів, установлення його ліквідаційної вартості повинні здійснюватися з урахуванням потенційних технологічних змін у процесах виробництва або із можливості поліпшення функціональних можливостей однорідних основних засобів; 2) необхідність періодичного проведення переоцінки об'єктів основних засобів базується на потребах достовірного визначення величини різноманітних витрат, залежно від функціонального призначення основних засобів та їх залишкової вартості задля обґрунтування управлінських рішень про оновлення чи модернізацію об'єктів необоротних матеріальних активів; 3) розширення меж аналітичного обліку основних засобів та амортизаційних відрахувань повинно бути спрямоване на створення належного інформаційного забезпечення процесу прийняття рішень через ідентифікацію центрів відповідальності, підвидів операційної діяльності тощо, поділ господарських операцій за характером (виробничі, управлінські, збутові та інші); 4) застосування аналітичних процедур до оцінки ефективності використання об'єктів основних засобів, ідентифікація в системі обліку підсистеми стратегічного управлінського обліку тощо.

Отже, в умовах посилення конкурентної боротьби на внутрішніх і зовнішніх ринках рушійною силою розвитку підприємства є його конкурентні переваги. Окремим шляхом їх отримання є удосконалення бухгалтерського обліку основних засобів шляхом раціоналізації облікових процедур із вибору методів нарахування амортизації, методичних підходів до проведення переоцінки, визначення напрямів аналітичного обліку тощо.

Література

1. Іванов Ю.Б., Іванова О.Ю. Стратегія формування конкурентних переваг підприємства в умовах інтенсивної конкурентної боротьби. Проблеми економіки. 2012. №4. С. 121-128.

Фінансова стратегія: економічна суть поняття

Ефективним інструментом перспективного управління фінансовою діяльністю компанії, яке підпорядковане досягненню цілей розвитку в умовах змін ринку, виступає фінансова стратегія. Остання відіграє значну роль у забезпеченні ефективної фінансової діяльності підприємства, оскільки спрямована на залучення та використання фінансових ресурсів, координацію їх потоків, а також на забезпечення фінансової безпеки та зростання ринкової вартості підприємства. Ступінь ефективності реалізації фінансової стратегії визначається її відповідністю факторам впливу на підприємство та її розробкою. Саме тому розкриття сутності та змісту фінансової стратегії є актуальним і виступило предметом нашого дослідження.

Першочергово зазначимо, що фінансова стратегія являється відносно нове поняття у вітчизняній науці та практиці менеджменту. Водночас відзначимо, що в зарубіжній літературі (зокрема американській та європейській) з фінансового менеджменту поняття «фінансова стратегія» практично відсутнє, науковці оперують такими термінами, як, наприклад, «фінансове планування», «довгострокові інвестиційні рішення», «управління структурою капіталу» [2, с.198]. Серед вітчизняних та російських науковців, які досліджують сутність цього поняття, відсутній єдиний загальноприйнятий підхід до його трактування.

Аналіз і узагальнення досліджень [1-6] за даною проблематикою дозволяє зробити такі висновки:

- першочергово виокремити найбільш узагальнені два підходи до трактування поняття "фінансова стратегія підприємства": 1) фінансова стратегія - це сукупність цілей, завдань, планових фінансових результатів, які підприємство використовує у фінансовій діяльності для прийняття рішень. Цієї думки дотримуються І.Бланк [1, с. 96], З.Шершньова, С.Оборська [6, с.33]; 2) фінансова стратегія - це система методів перспективного планування, зорієнтована на фінансове

збалансування та координацію дій. На цьому наполягають Л.Павлова[4, с. 52], А.Крутик, М.Хайкин [3, с. 120], В. Дикань, В. Зубенко, О. Маковоз, І. Токмакова, О. Шраменко [5, с. 160];

- по друге, зробити спробу сформуванню власне узагальнене визначення поняття «фінансова стратегія підприємства». На нашу думку, фінансова стратегія підприємства – це програма заходів, яка передбачає методи формування та використання фінансових ресурсів з метою реалізації напрямів розвитку фінансової діяльності підприємства та забезпечення його фінансової стійкості під час зміни умов зовнішнього середовища.

Проведений аналіз літературних джерел дозволяє стверджувати, що фінансова стратегія є напрямним вектором управління фінансами підприємства, і без її належного формування суб'єкту господарювання дуже важко оминати фінансові проблеми під час здійснення господарської діяльності в сучасному глобалізованому, динамічному і конкурентному ринковому середовищі підприємства.

Література

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс. 2-е изд., перераб. и доп. Киев, 2005. 656 с.
2. Буняк Н.М., Курдельчук Р.І Фінансова стратегія в системі менеджменту підприємства. Економіка і суспільство. 2017. №8. с. 196-200. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/8_ukr/34.pdf
3. Крутик А. Б., Хайкин М.М. Основы финансовой деятельности предприятия: учеб. пособ. 2-е изд., перераб. и доп. СПб.: Бизнес-пресса, 2003. 448 с.
4. Павлова Л. Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия: [учебник для вузов]. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2001. 400 с.
5. Стратегічне управління: навч. посіб. / В.Л. Дикань та ін. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 272 с.
6. Шершньова З. Е., Оборська С.В. Стратегічне управління: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2002. 384 с

Управлінські аспекти обліку витрат на виробництво

Основною метою управління витратами виробництва є зниження витрат підприємства при збереженні якості виготовленої продукції (товарів, робіт, послуг), що дає змогу знизити ціну на продукцію та сприяє можливості зберегти або покращити власні конкурентні позиції. У цьому аспекті зростає роль управлінського обліку у системі управління витратами виробництва підприємства, що зумовлено його функціями, які полягають в інтегруванні системи обліку витрат і доходів, нормуванні, плануванні, аналізі та контролі, систематизації інформації для оперативних управлінських рішень.

Ефективне управління витратами передбачає наявність інформації про витрати виробництва не лише у цілому по підприємству, а й у розрізі більш деталізованих об'єктів формування витрат виробництва. Виходячи з цього, з'явилися такі об'єкти формування й обліку витрат виробництва, як місця виникнення витрат, центри витрат і центри відповідальності.

Для прийняття оптимальних управлінських рішень необхідно знати величину операційних витрат і чітко розуміти інформацію про їх склад. Облік витрат виробництва та калькуляції собівартості продукції здійснюється за певними методами, які систематизуються за такими ознаками.

1. За об'єктами обліку витрат: попередільний, попроцесний та позамовний методи. Попроцесний метод застосовують тоді, коли на підприємстві внаслідок технології виробництва із сировини і матеріалів виходить проміжний продукт, з якого у подальшому буде виготовлений готовий виріб. При позамовному методі об'єктом калькулювання є окреме виробниче замовлення, що відкривається на виріб, групу виробів, окремий вид послуг чи робіт.

2. За повнотою витрат, які враховуються: методи обліку повної та неповної собівартості. Метод обліку повної собівартості полягає у розрахунку ціни на базі всіх витрат, які, незалежно від походження, списуються на одиницю виробу. Метод обліку неповної собівартості полягає у тому, що на

об'єкт калькулювання відносяться тільки ті витрати, які безпосередньо пов'язані з даним об'єктом. Аналогом методу обліку неповної собівартості є метод «Директ-костинг», згідно з яким до собівартості продукції потрібно відносити тільки прямі витрати на її виготовлення [1].

3. За ступенем нормованості витрат: методи обліку нормативної та фактичної собівартості. Метод обліку нормативної собівартості полягає у запровадженні чітких норм витрат матеріалів, робочого часу, заробітної плати та інших витрат, пов'язаних з виготовленням продукції. Метод обліку фактичної собівартості полягає у тому, що собівартість формується відповідно до послідовно накопичених фактичних витрат без віддзеркалення в обліку даних про їх величину за чинними нормами.

Виходячи з наведених методів, можна сказати, що метод обліку неповної собівартості та «Директ-костинг» найбільш повно відповідають ринковим умовам господарювання і сприяють вирішенню низки важливих завдань, пов'язаних із діяльністю підприємства. Використання цих методів дає можливість виявлення оптимальних співвідношень між змінними і постійними витратами, ціною і обсягом виробництва.

Аналіз методів обліку витрат і калькуляції собівартості продукції призводить до висновку: вибір методу має відповідати інтересам прийняття управлінських рішень і може використовуватися незалежно від прийнятих методів у фінансовому обліку, а можливість їх вибору залежить від цілей управління і рішень керівника та оцінюється їх ефективністю.

Отже, витрати на виробництво продукції відіграють ключову роль в управлінському обліку, оскільки саме на основі зазначених підприємством витрат і попиту приймається управлінське рішення про доцільність виготовлення тієї чи іншої продукції та функціонування підприємства в цілому.

Література

1. Власова О.Є. Бухгалтерський та управлінський облік: конспект лекцій. Харків: ХМУНГ, 2017. 114 с.

Особливості економічного механізму стратегічного управління інвестиційними проектами

Сучасні умови функціонування підприємств харчової промисловості зумовили необхідність застосування стратегічного управління інвестиційними проектами. Проектний підхід в управлінні інвестиційною діяльністю відповідає сучасним умовам прискорення науково-технічного прогресу та високому ступеню динамічності бізнес-процесів.

Під проектом нами розуміється система сформульованих у його рамках цілей, створюваних або модернізованих для їх досягнення фізичних об'єктів (будівель, споруд, виробничих комплексів), технологічних процесів; технічної й організаційної документації для них, матеріальних, фінансових, трудових та інших ресурсів, а також управлінських рішень і заходів для їх виконання. Процес управління інвестиційним процесом базується на певному механізмі. Механізм інвестиційного управління – це система основних елементів, які регулюють процес розробки і реалізації інвестиційних рішень підприємства [1, С. 74; 2, С. 18; 3, С. 63].

Ефективний механізм управління інвестиційною діяльністю дозволяє у повному обсязі реалізувати його цілі і завдання, сприяє результативному здійсненню функцій управління інвестиційною діяльністю підприємства. Розробка стратегічної спрямованості інвестиційної діяльності ґрунтується на системі сформованих цілей і здійснюється шляхом послідовного визначення співвідношення різних форм інвестування на окремих етапах перспективного періоду; за галузевою та регіональною спрямованістю інвестиційної діяльності. Важлива умова ефективного управління інвестиційною діяльністю – наявність економічного механізму.

На підставі проведеного аналізу існуючих підходів з проблем активізації інвестиційної діяльності, наприклад підприємств харчової промисловості, поняття «економічний механізм» визначено нами як систему, що діалектично розвивається, методів господарювання, форм управління, інструментів і

важелів державного регулювання та ринкової саморегуляції, які визначаються об'єктивними і суб'єктивними умовами певного історичного етапу розвитку держави, її інституціями для забезпечення інвестиційними ресурсами підприємств.

Доцільно також уточнити інструментарій його впровадження, який дозволив би здійснити перетворення ресурсів на витрати з урахуванням нормативно-правового і інформаційного забезпечення.

Дослідивши існуючі підходи до класифікації інвестицій, пропонуємо класифікувати їх за такими ознаками: об'єктом вкладення коштів, характером участі в інвестуванні, відтворювальній спрямованості, мірою залежності від доходів, відношенням до підприємства-інвестора, періодом інвестування, сумісністю здійснення, рівнем доходності, рівнем інвестиційного ризику, рівнем ліквідності, характером одержаного ефекту, формою власності інвестованого капіталу, характером використання капіталу в інвестиційному процесі, регіональним джерелам залучення капіталу і регіональною спрямованістю інвестованого капіталу.

Література

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс. 2-е изд., перераб. и доп. К.: Эльга, Ника-Центр, 2010. 552с.
2. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. В 2-х томах. К.: Ника-Центр, Эльга-Н, 2011. Т. 1. 531с.
3. Ястремська О.М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади: монографія. 2-ге вид.. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2012. 488с.

Політичні ризики у системі ризик-менеджменту

В умовах нестабільності політичної ситуації в країні проблема управління підприємницьким ризиком є постійною в діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. Ризик-менеджмент – це управління підприємством в цілому з урахуванням впливу ризиків на основі процесу їх ідентифікації, оцінки та аналізу, а також вибору і використання методів нейтралізації їх наслідків з метою досягнення оптимального співвідношення між рівнем ризику та стратегічними можливостями підприємства. Одним із факторів, які впливають на систему ризик менеджменту є політичні ризики.

Політичні ризики – це ризики, пов'язані з можливістю негативного впливу на діяльність господарюючих суб'єктів з боку державної влади шляхом здійснюваного нею політичного курсу розвитку країни. Страхування політичних ризиків трактується двома підходами. Перший варіант - це страхування іноземних капіталовкладень, які здійснюються іноземними інвесторами в об'єкти, розташовані на території іншої держави (яка ці інвестиції отримує), з переказом платежів в іноземній валюті. Другий варіант – це так зване комплексне страхування політичних ризиків. Сьогодні це один з актуальних факторів для країн СНД. Але і в усьому світі найбільш значущі події, такі як падіння Берлінської стіни, «Арабська весна», «євромайдан» (анексія Криму, військові дії на Сході України) не були спрогнозовані за кілька років і, тому багато страхових компаній зіткнулися з тим, що їх обсяги премій значно падали в періоди таких політично нестабільних ситуацій.

Наприклад, якщо ми подивимося на події в період «Арабської весни», то компанії до цього моменту показували двозначні показники зростання, а під час цих подій обсяги страхових премій в арабських країнах відразу ж упали до 5%.

Однак, з урахуванням низького проникнення страхових послуг, що характерно саме для ринків, що розвиваються, в тому числі в Україні, ми прогнозуємо, що в подальшому для таких країн швидше буде знову двозначне зростання, так як є

можливості для подальшого зростання і інтересу з боку застрахованих людей до отримання страхових послуг [1].

Регіональні політичні ризики стали сьогодні основною темою не тільки для політологів і економічних експертів, але і для ризик-менеджерів і страховиків. Сьогоднішня ситуація в світі нагадує так звану "перебудову" – політичні реформи Радянського Союзу в 80-х роках минулого століття, закономірно закінчилися його розпадом. Ризикнемо припустити, що події, які відбуваються в світі дають право говорити про нову перебудову. На цей раз – геополітичну.

Геополітична трансформація вимагає від уряду навчитися бути більш розважливим при розробці різних індустріальних і інвестиційних програм [2]. Розробка ефективної системи контролю над ризиками є важливим етапом в ризик - менеджменті будь-якого суб'єкта господарювання. З точки зору управління політичними ризиками, ірраціональність сучасних війн робить їх практично непередбачуваними.

Тим не менш, для функціонування ефективного ризик-менеджменту повинен існувати орган управління ризиками з певними функціональними обов'язками та необхідними матеріальними, фінансовими, трудовими інформаційними ресурсами. Більшість великих західних фірм мають у штаті спеціального менеджера з ризику. Ризик-менеджер поряд з відповідними спеціалістами приймає участь в прийнятті ризикових рішень та шукає способи уникнення небажаних ризиків. Отже, з огляду на останні події в Україні та світі, страхування політичних ризиків стає більш актуальним і важливим.

Література

1. Значимость системы риск-менеджмента для страховых компаний в рейтинговом анализе. URL: <https://forinsurer.com/public/14/06/23/4671?hl=%F0%E8%F1%EA-%EC%E5%ED%E5%E4%E6%EC%E5%ED%F2>
2. Геополитические риски стали наиболее значимыми для страховой отрасли и мировых экономик в 2016 году. URL: <https://forinsurer.com/public/16/04/12/473>.

Ганна Тодераш

Науковий керівник – доц. Л. В. Вербівська

Стратегія розвитку у системі стратегій підприємства

Сучасні умови функціонування вітчизняних підприємств характеризуються зростанням рівня невизначеності зовнішнього середовища, політичною нестабільністю, загостренням конкуренції, неспроможністю досягнення високих результатів господарської діяльності тощо. Можливість розв'язання проблем розвитку підприємства полягає у відстежуванні тенденцій розвитку ринку, розробці та реалізації конкурентних переваг, що значно можуть бути досягнуті на основі ефективної стратегії розвитку підприємства.

Значна кількість шляхів і напрямів здійснення підприємницької діяльності породжують різноманітність класифікацій стратегій підприємств. Кожна стратегія реалізується на різних підприємствах з певними особливостями, набуває специфічних ознак.

Діяльність підприємства в конкурентному середовищі можна описати за допомогою ієрархії стратегій А.А. Томпсона і А.Дж. Стрікланда, в якій виділяються такі рівні [1, с. 145]:

а) корпоративна стратегія – визначає загальний план управління диверсифікованим підприємством;

б) ділова (конкурентна, бізнесова) стратегія – зосереджена на управлінні успішною діяльністю в одній зі сфер бізнесу;

в) функціональна стратегія – конкретизує деталі в загальному плані розвитку підприємства шляхом визначення підходів, дій до управління підрозділами, функціями;

г) операційна стратегія – визначає принципи управління ланками організаційної структури, способи виконання стратегічно важливих оперативних завдань.

Аналізуючи корпоративну стратегію, Т.О. Фролова стверджує, що це не сума стратегій її підрозділів, як намагаються іноді розробити на практиці, а синтез стратегій розвитку підрозділу, на основі якого належить досягати нового рівня розвитку [2].

У ході досліджень визначено характерні ознаки, властиві стратегії розвитку підприємства, які ілюструє рис. 1.



Рис. 1. Ознаки стратегії розвитку підприємства
Джерело: розроблено автором на підставі [3]

Отже, стратегія підприємства спрямована на досягнення цілей розвитку, на відміну від цілей виживання, і заснована на засадах інтенсивного розвитку за наявності у даного підприємства суттєвого науково-технічного потенціалу.

Література

1. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учебн. для вузов / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд; пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. Москва : Банки и биржи, 2004. 576 с.
2. Фролова Т.О. Корпоративні стратегії глобального інвестиційного бізнесу. *Ефективна економіка*. 2012, № 6. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1130>.
3. Кореніцина Т.В. Теоретичне обґрунтування поняття фінансово-економічної стійкості торговельних підприємств / Т.В. Кореніцина // Торівля і ринок України: темат. зб. наук. пр. Донецьк : Національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. 2014. Вип. 34. С. 335-343.

Аспекти розвитку малих підприємств

Сектор малого бізнесу є визнаною у всьому світі рушійною силою, що генерує національне багатство шляхом створення нових робочих місць, зростання валового внутрішнього продукту, а також стимулювання розвитку конкурентоспроможності й інноваційного потенціалу економіки.

Мале підприємництво несе на собі значне смислове навантаження. Дрібні підприємства мають помітне значення в зайнятості, виробництві окремих товарів, дослідницьких і науково-виробничих розробках. Ця функція важлива у разі нестабільності функціонування ринку праці, за наявності значної кількості безробітних та інших подібних соціальних проблем; забезпечення соціальної стабільності та зниження рівня бідності. Питання соціальної стабільності завжди актуальне у разі зростання соціальної напруги в суспільстві; можливість енергійним і заповзятим людям відкрити свою справу у виробничій, науковій та іншій діяльності, реалізуючи в ній свої здібності; збільшення надходження до бюджету.

Сучасний термінологічний словник наводить таке визначення: «Малий бізнес – це індивідуальна форма власності, яка характеризується незалежним менеджментом, власним капіталом, локальним районом операцій, малими розмірами та відіграє важливу роль у забезпеченні зайнятості та інноваціях» [1, с.58]. Бізнес також передбачає здійснення будь-яких одноразових угод у будь-якій сфері діяльності (виробництв, торгівля, обмін, оренда), які спрямовані на одержання прибутку та не заборонені законом. Бізнесмену притаманні такі якості: бажання отримання швидкого прибутку, авантюризм, комплексне знання з основ економіки [2, с. 61].

Отже, малий бізнес є одним із дійових засобів розв'язання першочергових соціально економічних проблем. Серед них можна навести: прискорення структурної перебудови економіки, забезпечення насиченості ринку товарами і послугами, створення конкурентного середовища, створення нових робочих місць шляхом самозайнятості, забезпечення ефективного використання

місцевих сировинних ресурсів тощо. Однак, незважаючи на всі позитивні зрушення, малий бізнес наражається на велику кількість перешкод. Його розвиток відбувається нерівномірно, хаотично та суперечливо, йому не приділяють належної уваги державні органи: програми підтримки декларативні, немає узгодженості у діях центральної та місцевої влади, слабка фінансова допомога тощо.

Проблема відомих підходів до стимулювання розвитку малого підприємництва полягає в тому, що основна їхня увага зосереджена на стимулюванні утворення нового малого бізнесу, тоді як питанню укріплення і розвитку підприємств, які вже працюють, малого бізнесу приділяється мало уваги. Актуальність проблеми підвищення розвитку малого бізнесу в Україні в довгостроковому періоді визначається значними внеском малого підприємництва в економіку розвинених країн і поки що відстаючими показниками в Україні.

Література

1. Большой экономический словарь / за ред. А. Н. Азрилияна. Москва : Институт новой экономики, 2002. 1280 с.
2. Корогод І.В. Генезис і сутнісна характеристика бізнесу в контексті економічних учень. *Економіка і регіон*. Науковий вісник Полтавського національного технічного університету ім. Юрія Кондратюка. 2012. № 33. С. 57-62.

Стратегічне управління діяльності підприємства

Найважливішою проблемою будь-якого підприємства, що працює в сучасних умовах, є його виживання і забезпечення безупинного стратегічного розвитку. Ефективне вирішення цього питання полягає у створенні й реалізації конкурентних переваг, які значно можуть бути досягнені на основі грамотно розробленої та ефективної стратегії розвитку підприємства. Стратегія є об'єктивною засадою для формування відповідей на важливі для підприємства питання.

Атакуючу стратегію здійснює компанія, яка претендує на роль лідера. Вона повинна перетворити загальну стратегію в набір таких конкретних дій з розширення частки ринку:

1) стратегія цінових знижок – компанія, що прагне вийти на лідерські позиції, може встановлювати нижчі ціни у порівнянні із цінами на аналогічну продукцію компанії-лідера;

2) стратегія здешевлення товарів – претендент має можливість запропонувати продукцію середньої або низької якості за нижчою ціною;

3) стратегія престижних товарів – претендент на лідерство пропонує більш якісну продукцію за цінами вищими, у порівнянні з лідируючою компанією;

4) стратегія товарного розширення – претендент атакує лідера, пропонуючи покупцям широкий вибір продуктів;

5) стратегія інновацій – претендент може постійно пропонувати ринку нові види товарів;

6) стратегія підвищення рівня обслуговування – претендент пропонує клієнтам нові або якісніші послуги;

7) стратегія інновацій у розподілі – претендент повинен створювати нові канали розподілу продукції;

8) інтенсивна реклама – претенденти атакують лідера, збільшуючи свої витрати на рекламу й просування товарів [1].

Послідовники, як правило, слідуєть за лідером, а не змагаються з ним. Виділяють чотири загальних стратегії послідовників за лідером:

– послідовник дублює продукт лідера й упаковку, реалізуючи

- товар на «чорному» ринку або через сумнівних посередників;
- двійник копіює продукцію, назву й упаковку товарів лідера, зберігаючи лише малоістотні або малопомітні відмінності;
 - імітатор відтворює окремі характеристики продукту лідера, але зберігає розбіжності в упаковці, рекламі, цінах і т.ін.;
 - копія зазвичай видозмінює продукцію лідера [2, с 31].

Головною метою стратегій є не захист від конкурентів для збереження високого прибутку, а постійний розвиток з метою атаки їх позицій та досягнення переваги.

Отже, конкурентну стратегію розвитку можна розглядати як засіб, завдяки якому фірма рухається з поточної ринкової позиції до бажаної. Це здійснюється шляхом адаптації до зовнішніх сил: конкуренції, ринкових змін, розвитку технології, а також за допомогою визначення і приведення ресурсів компанії відповідно до можливостей, які відкриваються перед фірмою.

Література

1. Горєлов Д. О., Большенко С. Ф. Стратегія підприємства: підручник. Харків: вид-во ХНАДУ, 2010, 133 с.
2. Соціально-економічний розвиток України на початку XXI століття: Зб. доп. 76-ї наук. конф. студ. КНЕУ. 22–23 квіт. 2007р. /Відп. за вип.: М. І. Мирун, О. А. Петухова. Київ: КНЕУ, 2009, 390 с.

Форми державного регулювання інвестиційної діяльності

Найважливішим важелем впливу на підприємницьку діяльність суб'єктів господарювання й економіку країни є інвестиційна політика – одна з основних складових економічної політики держави. Державне регулювання інвестиційної діяльності здійснюється шляхом прямого та непрямого втручання в інвестиційну діяльність.

Відносини, що виникають при здійсненні інвестиційної діяльності, регулюються Законом «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.91р. № 1560-ХІІ та іншими законодавчими актами [1].

За 2010-2018рр. пік вкладення в Україну іноземних інвестицій припав на 2011 рік, коли обсяг прямих інвестицій склали більше 6 млрд. доларів. Протягом останніх чотирьох років розмір інвестицій в Україну не наблизився до цієї позначки. У минулому році ситуація дещо поліпшилася, Україна піднялася в рейтингу інвестиційної привабливості країн світу (рис.1).

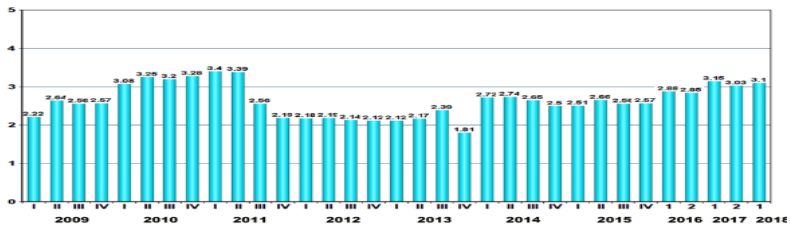


Рис.1. Індекс інвестиційної привабливості України за 2009-2018рр. (за офіційними даними Європейської бізнес-асоціації [2])

З метою забезпечення сприятливого та стабільного інвестиційного режиму необхідно: встановлювати державні гарантії захисту інвестицій; створювати відповідне інвестиційне середовище; реформувати судову систему та повернути довіру до неї; відкрити ринок землі; знизити податковий тиск на фонд оплати праці; розвивати та втілювати інновації.

Прямий вплив на рівень інвестиційної активності справляє ступінь розвитку банківської системи, можливості кредитування та обсяги фінансових ресурсів окремих банків, їх регіональна

концентрація та інші чинники, які залежать від грошово-кредитної політики, що проводиться в країні [3, 180].

Вплив засобів державного регулювання на інвестиційну діяльність можна продовжити й іншими напрямками. Зокрема, актуальними сьогодні [4, 26]: проведення єдиної державної регулятивної політики у сфері підприємництва; державна політика у сфері приватизації, яка спрямовується на заміну фіскальної моделі приватизації інвестиційною та інноваційною; активна регіональна політика держави; державна аграрна політика.

Отже, перехід України до нової форми економічних відносин, що ґрунтується на ринкових методах, зумовлює необхідність виконання нових завдань, пов'язаних з інвестиційним розвитком регіонів країни. Пряма підтримка державного рівня та інтенсивності інвестиційних процесів в економіці є вирішальною умовою структурної перебудови.

Література

1. Кантаєва О.В. Проблеми інформаційного забезпечення інноваційної діяльності на вітчизняних підприємствах України. Університету банківської справи НБУ. 2012. № 3. С. 130–134.
2. Індекс інвестиційної привабливості. URL: <http://ebainfo.tilda.ws/indexes/investment-index-i-2018>.
3. Саух І.В. Передумови виникнення та особливості стратегічного менеджменту вітчизняних підприємств. Вісник ЖДТУ. Серія : Економічні науки. 2014. 3 (69). С. 179–186.
4. Печериця Ю.В. Місце стратегічного аналізу в системі прийняття стратегічних рішень. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2012_33/Pecher.pdf.

Перерозподіл функцій регуляторів фінансового ринку

У разі прийняття «закону про спліт», НБУ отримає контроль над страховиками, кредиторами, ломбардами та лізинговими компаніями, а НКЦПФР здійснюватиме нагляд за НПФ, фондами фінансування будівництва й агентствами нерухомості. Метою законопроекту є скорочення кількості регуляторних і контролюючих органів на ринках небанківських фінансових послуг шляхом розподілу функцій Національної комісії, яка здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, між іншими органами, які здійснюють державне регулювання ринків фінансових послуг.

Питанню вдосконалення системи державного регулювання фінансового ринку та, зокрема, необхідності створення мегарегулятора присвячені праці багатьох іноземних учених, таких як: Р. Левін, Д. Говард, Д. Норт, Л. Абалкін, В. Шарп.

Працювали над цією проблемою і вітчизняні науковці: О. Барановський, М. Білик, О. Вовчак, В. Гончаренко, В. Грушко, В. Міщенко, Кравченко Ю. Я.

Перехід регулювання небанківський фінансових установ до Національного банку дозволить [1]:

- 1) скоротити кількість органів державного нагляду за ринком небанківських фінансових послуг;
- 2) очистити ринок від недобросовісних гравців;
- 3) запровадити однакові прозорі правила гри;
- 4) стимулювати інтенсивний розвиток цього ринку;
- 5) збільшити інвестиційну привабливість небанківських фінансових установ;
- 6) збільшити захищеність користувачів фінансових послуг.

Понад 20 років небанківський фінансовий ринок (кредитні спілки, ломбарди тощо) суттєво поступався за обсягами банківському ринку і був поза інтересами НБУ. Сьогодні кредитні спілки видають значно більше кредитів населенню, ніж банки. Було оприлюднено інформацію, що найбільший банк

України, державний ПриватБанк, має 84% кредитів, про які можна назавжди забути і списати їх як безнадійні.

Усього банківський ринок залишило понад 55% банків, втрати юридичних осіб і фізосіб-підприємців – близько 200 мільярдів гривень. Серед потерпілих клієнтів таких банків опинилися також страхові компанії, кредитні спілки та інші учасники небанківського фінансового ринку. Вони втратили під час банкопаду 1,5 млрд. грн.

Банки фактично припинили кредитування економіки. Якщо небанківські фінустанови у 2017 році видали 45 млрд. грн. кредитів, то банки – менше ніж 19 млрд. грн. Тепер, коли небанківський фінансовий ринок самостійно, без підтримки держави здолав кризу 2013-2015 рр., виявляється, що частина депутатів і НБУ надзвичайно зацікавлені, аби регулятором цього сектору виступив винятково НБУ [2].

У світі більше 40 країн використовують єдиний орган державного регулювання фінансових ринків. До них можна віднести Великобританію, Японію, Данію, Швецію, Ісландію, Корею, Норвегію, Угорщину, Латвію, Естонію та ін. [3].

Підвищення ефективності державної регуляторної політики, функціональності нормативно-правових актів, спрямованих на створення дієвого механізму державного регулювання та нагляду, забезпечення конкуренції на фінансовому ринку, запобігання діяльності недобросовісних компаній, сприятимуть активізації розвитку ринків небанківських фінансових послуг.

Література

1. Офіційний сайт Національного банку України. URL : <http://www.bank.gov.ua>.
2. Спліт чи спрут? НБУ планує удар по фін ринку. *Цензор.нет*: веб-сайт. URL: <https://censor.net.ua/b3098015> (дата звернення (26.02.2019)).
3. Кравченко Ю. Я. Фондовый рынок : учеб. пособие. К.: Дакор, КНТ, 2008. 664 с

ЗМІСТ

Надія Ангелуш. Стан інвестиційної діяльності на внутрішньому ринку Чернівецької області за 2016-2018 рік.....	3
Олександр Батяло. Основні чинники місцевого економічного розвитку та критерії його оцінки.....	5
Вікторія Блауш. Оцінювання рівня конкурентоспроможності банківських послуг	7
Крістіна Воловідник. Стратегічне управління витратами підприємства.....	9
Патрісія Губчук. Актуалізація обліку і контролю розрахунків з постачальниками та підрядниками в умовах забезпечення платоспроможності підприємства	11
Алляр Давранов. Економічне забезпечення виробничими ресурсами підприємства	13
Алла Дембіцька. Проблеми та шляхи вдосконалення механізмів державного регулювання	15
Олександра Карелова. Ділові комунікації як інструмент управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємства	17
Тетяна Кіцен. Облік грошових коштів у контексті забезпечення платоспроможності підприємства.....	19
Олександр Козак. Засоби реалізації фінансової політики держави	21
Микита Кондроман. Використання бенчмаркінгу в умовах діагностування конкурентоспроможності підприємства.....	23
Іван Копичинський. Модель формування виробничо-збутової політики підприємства за умов нестабільного зовнішнього середовища	25
Валентина Косташ. Проблеми облікового відображення запасів суб'єкта господарювання	27
Анастасія Ксенофонтова. Емоційний інтелект як унікальна функція менеджменту XXI століття.....	29
Інна Кульбачинська. Фінансова діагностика та моніторинг у системі контролінгу на підприємстві	31

Денис Курочкін. Науково-прикладні проблеми впровадження процесного менеджменту на будівельних підприємствах України.	33
Яна Кушнір. Проектно-орієнтоване управління як інструмент розвитку територіальної громади.	35
Анастасія Лазоренко. Особливості діяльності підприємств роздрібної торгівлі	37
Вікторія Лахнюк. Кредитна політика комерційних банків в сучасних умовах	39
Наталія Малек. Бухгалтерський облік основних засобів у контексті збереження капіталу суб'єкта господарювання.....	41
Шахноза Мамедова. Конкурентоспроможність як економічна категорія, її сутність і зміст.....	43
Віталій Мамінчук. Доходи державного бюджету України.....	45
Юлія Михайлецька. Зарубіжний досвід підвищення фінансової грамотності населення.....	47
Наталія Павліцька. Інвестиційна діяльність підприємств в Україні.....	49
Романа Пасайлюк. Толінг як форма активізації розвитку малого підприємництва	51
Думітру Пентелейчук. Фандрайзинг як інструмент розвитку сільських територій.....	53
Олександр Перебиківський. Значення й основні критерії оптимізації структури активів.....	55
Ірина Первуляк. Шляхи та методи підвищення якості продукції підприємства	57
Анастасія Полієва. Конфлікти в організації	59
Діана Ряба. Розвиток бухгалтерського обліку основних засобів у контексті забезпечення конкурентного розвитку суб'єкта господарювання	61
Олег Семенко. Фінансова стратегія: економічна суть поняття.	63
Вікторія Сідлецька. Управлінські аспекти обліку витрат на виробництво.....	65
Антоніна Скидан. Особливості економічного механізму стратегічного управління інвестиційними проектами.....	67
Аліна Солійчук. Політичні ризики в системі ризик менеджменту.....	69

Ганна Тодераш. Стратегія розвитку у системі стратегій підприємства.....	71
Астанагули Халлиєв. Аспекти розвитку малих підприємств.....	73
Владислав Хортюк. Стратегічне управління діяльності підприємства.....	75
Владислав Хортюк. Форми державного регулювання інвестиційної діяльності.....	77
Вікторія Юзюк. Перерозподіл функцій регуляторів фінансового ринку.....	79