

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЦЕНТРАЛЬНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ

Факультете обліку та фінансів
Кафедра фінансів та планування



ЗБІРНИК ТЕЗ ДОПОВІДЕЙ
СТУДЕНТСЬКОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ ONLINE-КОНФЕРЕНЦІЇ
“АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ І
ФІНАНСІВ”

19 квітня 2018 року
м. Кропивницький

ЗМІСТ

Биканов І.Є. СУЧАСНІ МЕТОДИ ВИЗНАЧЕННЯ ВИРОБНИЧОЇ ПОТУЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	4
Блохіна І.Р. МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	7
Браниш О.Г. РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	9
Гельдімурадова Г.А. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВЕЛЯЯТІВ ТУРКМЕНІСТАНУ	13
Говорова Т.С. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РЕСУРСОЗБЕРІГАЮЧИХ ЗАХОДІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ	14
Губа Ю. ОБҐРУНТУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ	16
Денисова Н.М. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПРЕМІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ	19
Драч О.В. ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ТРУДВИЙ ПОТЕНЦІАЛ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....	21
Дудка Х.О. ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	23
Золотарьов О.О. ВПЛИВ МОТИВАЦІЇ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	25
Івашина І.О. ПРИНЦИПИ ПЛАНУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	28
Іщук Л.О. УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	30
Калашніков Ю.О. МЕТОДИ І МОДЕЛІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	33
Кирилюк Ю.О. МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РИНКУ АКЦІЙ.....	35
Кірпиота І.Р. ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	40
Козіненко А. ОРГАНІЗАЦІЯ САНАЦІЙНИХ ЗАХОДІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	44
Колос А.О. ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ.....	47
Костюк Г.О. АНАЛІЗ ОСНОВНИХ КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВА.....	50
Лисакова М.І. ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НОВОВВЕДЕНЬ.....	52
Мамедов К. ОРГАНІЗАЦІЙНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	54
Марлян О.Р. ЗНАЧЕННЯ ОПЕРАТИВНОГО ПЛАНУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ	57
Проданова А.Ф. СУЧАСНІ АСПЕКТИ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	60
Редреєв Р.А. РОЛЬ МВФ У РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ	62
Самаріна О. АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	65

Сандул О.В. ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ	68
Серебряков Е.А. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	70
Томашин К.В. СТАН РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	72
Хоменко І. АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УКРАЇНІ	75
Цима Б.О. СТРУКТУРА КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА МЕТОДИ ЇЇ ОПТИМІЗАЦІЇ....	78
Чернявський Р.ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ПРИБУТКОВОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	81
Чижикова А.С. РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ ВЗАЄМОДІЇ БАНКІВ І ПІДПРИЄМСТВ.....	83
Шаповалова А.А. СУЧАСНИЙ СТАН ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ	85
Яіцькій Б. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО ФІНАНСОВОГО СТАНУ БАНКІВ	88
Яковченко О.С ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКУ	90

УДК 65.012.23

СУЧАСНІ МЕТОДИ ВИЗНАЧЕННЯ ВИРОБНИЧОЇ ПОТУЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Биканов І.Є., студент групи МЕ-17СК(2)

Науковий керівник: канд. екон. наук, доц. Мельник Т.А.
 Центральноукраїнський національний технічний університет

Розрахунок виробничої потужності є важливим етапом обґрунтування виробничої програми підприємства. На його основі складаються баланси обладнання, розраховуються обсяги інвестицій, плануються обсяги випуску продукції.

Виробнича потужність підприємства визначається за потужністю основних (провідних) виробничих одиниць - цехів, ділянок. Виробнича потужність цехів і ділянок визначається за потужністю основного технологічного устаткування. Тобто потужність провідного підрозділу визначає потужність підрозділу наступного рівня.

Метод розрахунку виробничої потужності дільниці, цеху, заводу багато в чому визначається типом виробництва. На заводах серійного і одиничного виробництва розрахунок ведеться за групами обладнання і виробничими підрозділами. Визначення виробничої потужності починається зазвичай з розрахунку пропускної спроможності агрегатів або групи устаткування.

Виробнича потужність (ВП) цеху або дільниці, оснащеної однотипним наочно-спеціалізованим устаткуванням (ткацькі верстати, прядильні машини тощо), визначається за формулою:

$$ВП = N_{\text{год}} \times T_{\text{пл}} \times N \quad (1)$$

де $N_{\text{год}}$ – годинна продуктивність устаткування;

$T_{\text{пл}}$ – плановий річний фонд часу роботи одиниці устаткування, год.;

N – середньорічний парк цього виду устаткування, врахований при розрахунку виробничої потужності [2, с.217].

Виробнича потужність верстата, обладнання, агрегату обчислюється (ВП_в) в одиниць/період за формулою:

$$ВП_{\text{в}} = \frac{\Phi_{\text{д}}}{T_{\text{шт}}} \quad (2)$$

де $\Phi_{\text{д}}$ - дійсний ефективний фонд робочого часу обладнання, год.;

$T_{\text{шт}}$ - прогресивна норма часу на одиницю продукції, год./од.

Виробнича потужність потокової лінії (ВП_{пл}) обчислюється в одиниць/період за формулою:

$$ВП_{\text{в}} = \frac{\Phi_{\text{д}}}{r} \quad (3)$$

де r - такт потокової лінії, год./одиниць.

Виробнича потужність агрегатів неперервної дії (ВП_{неп}) (доменних печей) обчислюється за формулою:

$$ВП_{\text{неп}} = \frac{\Phi_{\text{к}}}{t_{\text{пл}}} \times q \quad (4)$$

де $\Phi_{\text{к}}$ - календарний фонд часу роботи доменної печі, год./рік;

$t_{\text{пл}}$ - час на одну плавку, год./плавк;

q - обсяг металу, що виплавляється за одну плавку, т/плавк.

Вихідна виробнича потужність у вартісному виразі, тобто потужність на кінець розрахункового періоду (року) (ВП_{вих}), обчислюється за формулою:

$$ВП_{ВИХ} = ВП_{ВХ} + ВП_{ВВ} - ВП_{ВИВ} \quad (5)$$

де $ВП_{ВХ}$ - виробнича потужність на початок періоду, грн.;
 $ВП_{ВВ}$ - введена в плановому періоді виробнича потужність, грн.;
 $ВП_{ВИВ}$ - виведена за плановий період виробнича потужність, грн.

Середньорічна виробнича потужність ($ВП_{сер.p}$) підприємства, цеху, обчислюється за формулою:

$$ВП_{сер.p} = ВП_{ВХ} + ВП_{ВВ} \times \frac{k}{12} - ВП_{ВИВ} \times \frac{12-k}{12} \quad (6)$$

де k - кількість місяців експлуатації обладнання з певною потужністю протягом року.

Виробнича потужність ($ВПа$) агрегатів періодичної дії (хімічні агрегати, автоклави тощо) визначається за формулою:

$$ВПа = V_M \times \left(\frac{T_{пл}}{t_{ц.м.}} \right) \times КВГ \quad (7)$$

де V_M – маса сирих матеріалів;
 $T_{пл}$ – плановий річний фонд часу роботи устаткування, год.;
 $t_{ц.м.}$ – тривалість циклу переробки сировини, год.;
 КВГ – коефіцієнт виходу готової продукції з сирих матеріалів.

Виробнича потужність ($ВПцм$) цехів масового і великосерійного виробництва визначається виходячи з планового (ефективного) фонду часу, ритму, або такту, роботи конвеєрів:

$$ВПцм = \frac{T_{пл}}{t} \quad (8)$$

де $T_{пл}$ – плановий фонд часу роботи конвеєра, год.;
 t – такт сходу готової виробів з конвеєра, хв.

Виробнича потужність ($ВПц.од$) підприємства або цеху при однорідному устаткуванні (текстильна фабрика тощо) розраховується за формулою:

$$ВПц.од = \frac{T_{пл}}{t_{од}} \times Н \quad (9)$$

де $T_{пл}$ – плановий фонд часу роботи устаткування, год.;
 $t_{од}$ – затрати часу на одиницю продукції, год/од.;
 $Н$ – середньорічна кількість однотипного устаткування [2, с.223].

Використання виробничої потужності підприємства характеризується коефіцієнтом використання виробничої потужності ($Квп$), який обчислюється як відношення фактичного або запланованого обсягу випуску продукції за рік ($Qф$, $Qпл$) до величини середньорічної виробничої потужності [1, с.242]:

$$Квп = Qф (Qпл) / ВПсер. \quad (10)$$

Проблема вимірювання виробничої потужності промислових підприємств здебільшого є актуальною з огляду на те, що більшість виробничих систем виготовляє декілька продуктів, в процесі виробництва, у продукти та в технології вносять постійні зміни, інколи радикальні, відбувається неперервна зміна цін використовуваних засобів виробництва, домінують показники обслуговування, акцептовані клієнтами тощо[3, с. 112].

Регулювання пропорцій у виробничих потужностях полягає в узгодженому функціонуванні системи машин, внаслідок чого формуються резерви, наявність яких дає змогу збільшувати випуск продукції, домагатися рівномірного завантаження роботою дільниць і цехів підприємства в межах визначеного режиму роботи, освоювати нові види продукції та підвищувати ефективність виробництва.

Для виробничих підрозділів характерними напрямками підвищення ефективності виробництва можуть бути:

- оптимізація виробничої програми для цехів (дільниць);
- зміна структури устаткування без зміни його загальної кількості;
- підвищення завантаження устаткування до нормативної величини;
- формування оптимального технологічного плану розподілу робіт;
- приведення у відповідність структури машиномісткості (трудомісткості)

виготовлюваної або передбаченої до виготовлення продукції зі структурою наявного в підрозділі парку устаткування;

- визначення і придбання необхідної кількості устаткування на задану величину потужності та ін.

Більш масштабними є напрями для підприємств і об'єднань, серед яких:

- оптимізація виробничої програми підприємства;
- зміна структури устаткування в цехах з урахуванням можливої зміни площ;
- оптимізація капітальних вкладень на придбання устаткування;
- перерозподіл устаткування між цехами.

На виробничу потужність впливають: будівництво нових і розширення діючих підприємств; технічне переозброєння і проведення інших організаційно – технічних заходів, зокрема, механізація і автоматизація виробничих процесів, модернізація і заміна фізично зношеного та морально застарілого обладнання; розширення кооперації; підвищення рівня спеціалізації виробництва; вибуття фізично зношеної техніки.[4, с.212]

Регулювання пропорцій у виробничих потужностях повинне проводитися у певній послідовності, передбачати вибір найбільш раціональних напрямів його здійснення. На практиці регулювання пропорцій у потужностях зводиться до побудови балансу машино-годин, необхідних для виготовлення продукції, і машино-годин, які може або повинно відпрацювати в межах прийнятого режиму наявне в системі машин устаткування.

Список використаних джерел:

1. Бойчик І.М. Економіка підприємства: підручник. / І.М.Бойчик. – К.: Кондор - Видавництво, 2016. – 378 с.
2. Економіка підприємства: навч. посібник / В. І. Гринчуцький, Е. Т. Карапетян, Б. В. Погріщук. - К. : Центр учбової літератури, 2010. - 304 с.
3. Несторишен І.В. Проблеми оцінювання виробничої потужності промислових підприємств в умовах ринку – 2010 р.
4. Тарасюк Г. М. Планування діяльності підприємства: [навч. посіб. 3-тє вид.] / Г. М. Тарасюк, Л. І. Шваб. – К. : Каравела, 2008. – 352с.

УДК 334.012

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Блохіна І.Р., студентка групи ФС-16М

Науковий керівник: канд. екон. наук, доц. Подплетній В.В.
Центральноукраїнський національний технічний університет

На сучасному етапі розвитку національної економіки України, в умовах політичної кризи та політичної нестабільності, ліквідність та платоспроможність підприємства є однією з найважливіших умов їх господарської діяльності. Здатність підприємства вчасно та в повному обсязі розраховуватись за плановими платежами та терміновими зобов'язаннями, підтримуючи при цьому звичайний темп господарської діяльності, є однією з вимог фінансової стабільності підприємства та його конкурентоспроможності. Ліквідність і платоспроможність підприємства дає йому можливість стабільно фінансувати власну діяльність, що відображається у забезпеченості фінансовими ресурсами та характеризує надійність фінансових відносин з іншими фізичними та юридичними особами.

Дослідженням управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства займався цілий ряд вчених, серед яких: А.А. Мазаракі, А.В. Ружицький, А.Г. Гончарук, А.І. Ковальов, В.М. Суторміна, В.Ю. Бабаєв, Г.В. Блакита, Г.О. Крамаренко, Дж. К. Ван Хорн, Дж.К. Шим, І.О. Гальченко, Л.М. Блашак, О.Л. Польова, О.Є. Чорна, Т.В. Момот та інші.

Для повноцінного функціонування підприємства в сьогоденних умовах, кожне підприємство має дбати про хороші показники ліквідності та платоспроможності. При розробці політики раціонального управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства розробляється комплекс заходів, спрямованих на забезпечення прискорення оборотності окремих видів поточних активів (дебіторської заборгованості, товарно-матеріальних запасів, поточних фінансових інвестицій).

Є.Є. Іонін вважає, що ліквідність підприємства – це спроможність своєчасно перетворювати активи на гроші з метою виконання необхідних платежів, становить одну із необхідних умов забезпечення платоспроможності. При цьому окремі вчені стверджують, що “платоспроможність ширше поняття, ніж ліквідність” [2], а інші стверджують, що “ліквідність більш містке поняття” [3]. А. Д. Шеремет стверджує, що платоспроможність підприємства визначається як здатність покриття всіх зобов'язань підприємства (короткострокових та довгострокових) усіма активами [4].

Ліквідність і платоспроможність подібні між собою поняття, проте не однозначні, оскільки платоспроможність – це здатність підприємства розраховуватись за борговими зобов'язаннями на конкретний момент, а ліквідність відображає не тільки поточний стан, але й перспективу [1].

Методи управління можна класифікувати:

- методи аналізу фінансового стану підприємства;
- методи планування ліквідності;
- методи регулювання значення коефіцієнтів ліквідності;
- методи факторного аналізу у процесі управління ліквідністю підприємства.

Найбільш поширено в господарській практиці використовуються методи аналізу.

Методи аналізу фінансового стану фрагментарно чи в повному об'ємі включені в ряд методичних документів, які використовуються сьогодні в Україні.

Важливим елементом управління ліквідністю має бути планування рівня показника ліквідності. Для цього необхідно планувати динаміку вартості оборотних активів і короткострокової кредиторської заборгованості. Вирішення цієї задачі може здійснюватися на основі планування (прогнозування) бухгалтерського балансу.

Також виділяють методи факторного аналізу у процесі управління ліквідністю підприємства, які на сьогодні не використовуються часто, так як являються важкими в розрахунках, але зрівнюючи з іншими методами управління ліквідністю є більш точними, що підтверджує аналіз впливу кожного фактору на рівень ліквідності підприємства та можливість додавання до уже існуючої моделі додаткових факторів.

Отже, управління ліквідністю - це розміщення коштів підприємства таким чином, щоб можна було достатньо швидко реалізувати свої активи і отримувати грошові кошти для оплати своїх зобов'язань. Під платоспроможністю розуміють наявність і достатність грошових коштів та їх еквівалентів для своєчасного погашення зобов'язань у міру настання строку їхньої оплати. Від вирішення цього завдання, у свою чергу, залежить рівень фінансової стійкості суб'єкта господарювання, ступінь його надійності як ділового партнера та інвестиційна привабливість, темпи економічного розвитку та потенційна можливість підприємства залучати в якості джерел фінансування кредитні ресурси тощо

Список використаних джерел

1. Іонін Є. Є. Розв'язання питань методологічного обґрунтування понять "платоспроможність" і "ліквідність" [Текст] / Є. Є. Іонін // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 6. С. 30–43.
2. Котляр М. Л. Методи та прийоми аналізу фінансового стану підприємства [Текст] / М.Л. Котляр // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 5. С. 57–61.
3. Марцин В. С. Надійність, платоспроможність та фінансова стійкість – основні складові оцінки фінансового стану підприємства [Текст] / В. С. Марцин // Економіка. Фінанси. Право. – 2008. – № 7. – С. 26–30
4. Рядно, О. Моделювання управління фінансами підприємств [Текст] / О. Рядно, Ю. Шерстенников // Економіка України. – 2007. – № 12. С. 12–17

УДК: 339.72: 336.717

РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Браниш О.Г., студентка групи. ФС-16-СК(2),
Науковий керівник: канд. екон. наук, доц. Фрунза С.А.
Центральноукраїнський національний технічний університет

На теперішньому етапі розвитку України потребує, щоб усі механізми розвитку однієї системи працювали правильно. В даний час економіка нашої країни не може дозволити собі помилки. Одним із головних механізмів є фондовий ринок. Фондовий ринок – важлива складова фінансової системи будь-якої економічно розвиненої країни. Розвинений фондовий ринок сприяє стійкому зростанню економіки, він слугує важливим інфраструктурним елементом економічної політики держави, сприяючи вільному обміну фінансовими активами. Але фондовий ринок досі знаходиться на стадії становлення, сьогодні існує багато проблем, які вимагають негайного вирішення, що і є головним науково-практичним завданням.

Дослідженню фондового ринку в Україні, а також проблемам його функціонування присвячено чимало праць науковців та економістів, таких як: Гарбар Ж.В., Петик Л.О., Яковенко Г.С., Борисенко А.Т. та багато інших. Особливу увагу науковці приділяють проблемам, шляхам їх вирішення та перспективам розвитку, тому що від цих факторів залежить майбутнє країни.

Метою статті є аналіз сучасного стану фондового ринку в Україні, виявлення проблем функціонування, знаходження шляхів підвищення механізму роботи та підвищення ефективності ринку цінних паперів.

Фондовий ринок – це вагома складова, як фінансової системи, так і національної економіки України в цілому. Це один з найбільш ефективних механізмів регулювання фінансових ресурсів. Фондовий ринок одночасно виступає сегментом грошового ринку і ринку капіталів. Крім того, він сприяє акумулюванню капіталу для інвестицій у всі сфери суспільного життя, структурній перебудові економіки, а також підвищенню добробуту кожної людини шляхом володіння і вільного розпорядження цінними паперами.

Україна будує власний фондовий ринок більше двадцяти років, проте створена модель економічного розвитку не здатна забезпечити економічну безпеку країни в умовах загострення глобальних суперечностей.

Дослідники аналізуючи модель фондового ринку України вказували на те, що модель копіювали, саме з американської. Також модель не відповідає потребам учасникам ринку, що призводить до втрати джерел фіксування. Втрата інвестиційних грошових коштів саме населення, тому що воно не бере участі у процесах інвестування.

Сьогодні в Україні фондовий ринок все ще перебуває у стадії становлення. Сучасний стан і структура вітчизняного ринку цінних паперів є наслідком процесів трансформації економічної системи, які відбулись в Україні під впливом внутрішніх факторів і криз на світових фінансових ринках останніми роками. Одним із найважливіших показників розвитку ринку цінних паперів є обсяги випуску цінних паперів [3, с. 345].

Загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів, зареєстрованих Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку у січні-грудні 2017 року, становив 353,68 млрд грн, що більше на 132 млрд грн порівняно з відповідним періодом 2016 року (221,17 млрд грн) [1].

Протягом січня-грудня 2017 року Комісією зареєстровано 118 випусків акцій на суму 324,8 млрд грн (таблиця 1). Порівняно з аналогічним періодом 2016 року обсяг зареєстрованих випусків акцій збільшився на 125,5 млрд грн. [1].

Найбільші обсяги випуску акцій спостерігається у вересні (230 316,59 млн грн.), липні (23 592,56 млн грн) та грудні (22 153,30 млн грн.), а найбільша кількість випусків спостерігається у червні (20 шт), січні та липні (14 шт).

Таблиця 1 – Обсяг та кількість випусків акцій, зареєстрованих Комісією протягом січня-грудня 2017 року

Період	Обсяг випуску акцій, млн грн	Кількість випусків, шт.
Січень	2 293,03	14
Лютий	6 651,51	10
Березень	10 303,78	5
Квітень	7 136,69	8
Травень	1 076,33	11
Червень	16 204,89	20
Липень	23 592,56	14
Серпень	1 706,13	8
Вересень	230 316,59	8
Жовтень	74,03	3
Листопад	3 449,27	11
Грудень	22 153,30	6
Усього	324 844,24	118

Значні за обсягом випуски акцій, які суттєво вплинули на загальну структуру зареєстрованих випусків акцій протягом зазначеного періоду, зареєстровано наступним підприємствами з метою збільшення статутного капіталу, зокрема: ПАТ "ПРИВАТБАНК" та ПАТ "Ощадбанк".[1].

Комісією протягом січня-грудня 2017 року зареєстровано 114 випусків облігацій підприємств на суму 8,35 млрд грн (таблиця 2). Порівняно з аналогічним періодом 2016 року обсяг зареєстрованих випусків облігацій підприємств збільшився на 2,8 млрд грн.

Таблиця 2 – Обсяг та кількість випусків облігацій підприємств, зареєстрованих Комісією протягом січня-грудня 2017 року

Період	Обсяг випуску облігацій підприємств, млн грн				Кількість випусків, шт.
	Підприємства(крім банків, страхових компаній)	Банки	Страхові компанії	Загальний обсяг зареєстрованих випусків	
Січень	19,52	200,00	0,00	219,52	3
Лютий	70,00	0,00	0,00	70,00	1
Березень	50,00	0,00	0,00	50,00	2
Квітень	420,29	0,00	0,00	420,29	6
Травень	207,55	0,00	0,00	207,55	7
Червень	1484,46	0,00	0,00	1484,46	8
Липень	678,29	0,00	0,00	678,29	25
Серпень	471,77	900,00	0,00	1371,77	17
Вересень	91,00	1100,00	0,00	1191,00	12
Жовтень	190,00	500,00	0,00	690,00	7
Листопад	1056,86	0,00	0,00	1056,86	11
Грудень	910,57	0,00	0,00	910,57	15
Усього	5 650,30	2 700,00	0,00	8 350,30	114

Протягом січня-грудня 2017 року Комісією зареєстровано 2 випуски опціонних сертифікатів на загальну суму 32,45 млн грн. Протягом відповідного періоду 2016 року зареєстровано 9 випусків на суму 198,88 млн грн. "[1].

Для того, щоб повністю проаналізувати фондовий ринок, необхідно провести оцінку показників капіталізації, обсягів біржової торгівлі цінними паперами, кількості цінних

паперів, що перебувають в обігу на фондових біржах. Вітчизняні підприємства мають намір збільшити свою капіталізацію та залучати інвестиції за допомогою цінних паперів. Відображенням цього процесу може слугувати поступове зростання загального обсягу випусків цінних паперів.

Фондовий ринок в тій чи іншій країні характеризується, насамперед, обсягом біржової торгівлі цінними паперами, кількістю цінних паперів, що перебувають в обігу на фондових біржах.

За результатами торгів на організованому ринку протягом січня-грудня обсяг біржових контрактів з цінними паперами склав 205,8 млрд грн [1].

Протягом січня-грудня 2017 року порівняно з даними аналогічного періоду 2016 року обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі зменшився на 14,4% (або на 38,1 млрд грн.) (січень-грудень 2016 року – 235,4 млрд грн.).

Беззаперечним лідером біржового ринку країни у 2017 р. за обсягом торгів цінними паперами стала ФБ «Перспектива», на яку було укладено угод на загальну суму 127425,03 млн грн.. Друге місце за цим показником отримала ФБ ПФТС (64344,47 млн грн).

Незважаючи на те, що протягом останніх років український біржовий ринок значно розширив свій інструментарій, структура торгів цінними паперами свідчить про зростання сегменту боргових зобов'язань та скорочення питомої ваги ринку пайових інструментів.

Протягом січня-грудня минулого року вітчизняний фондовий ринок функціонував в умовах подальших девальваційних очікувань та скорочення основних показників реального сектору економіки, який зазнав значних втрат внаслідок ескалації військово – політичного конфлікту на сході України. Слід також зазначити, що доволі незначна кількість вітчизняних компаній зацікавлена у залученні коштів саме шляхом випуску акцій, оскільки вже сама форма організації у вигляді публічного акціонерного товариства є досить витратною та в умовах несприятливого ділового клімату не завжди себе виправдовує, а більше того не приносить бажаного економічного результату.

Провівши аналіз фондового ринку України, можна зробити такі висновки про його стан та розвиток:

По-перше, створення фондового ринку в Україні відбувалося за умов відсутності чіткої та логічної нормативно-законодавчої бази, а також невідповідності окремих елементів ринку міжнародним стандартам.

По-друге, важливою проблемою, що постає перед Україною, є те, що правове забезпечення та механізми котирування цінних паперів ще досі чітко не визначені, відсутня відповідна інфраструктура, ринок недостатньо прозорий та малоліквідний.

По-третє, український фондовий ринок перебуває у безпосередній залежності від світового, це засвідчує підвищення значень українських фондових індексів під час стрімкого росту світових індексів та сприятливих політичних та економічних новин.

Нині фондовий ринок України перебуває у стані розвитку. Зазначені вище дані свідчать про те, що український фондовий ринок низьколіквідний. Крім цього, існує ще одна серйозна проблема – це низький відсоток акцій, які перебувають в обігу. Внаслідок цього фондовий ринок України більш волатильний, ніж світові фондові ринки [2, с. 42].

Подальший розвиток фондового ринку залежить від конкретних заходів держави у сфері розбудови фінансової системи. Розвиток фондового ринку виключно на основі саморегуляції ринкових відносин є неможливим. Це пояснюється тим, що ринкові відносини на нещодавно утворених ринках ще повністю не сформувалися [4, с. 15].

Для покращення ситуації на фондовому ринку необхідно вжити низку заходів.

По-перше, для виконання зазначеної мети має функціонувати розвинена інфраструктура фондового ринку, має бути запропоновано широкий спектр інструментів та ефективні механізми взаємодії учасників ринку.

По-друге, невід'ємною складовою розвитку фондового ринку має стати його інтеграція у світові фінансові ринки. Разом з тим, розвиток фондового ринку України має

бути тісно пов'язаним з розвитком інших сегментів фінансового ринку (банківського, страхового, сектору пенсійного забезпечення тощо).

По-третє, основною функцією, яку має виконувати ринок цінних паперів, є забезпечення грошовим капіталом потреб економіки країни шляхом створення механізму акумулювання, розподілу та перерозподілу фондів коштів від особи, яка володіє вільними інвестиційними ресурсами, до особи, якій необхідні такі ресурси для розвитку [5, с. 107].

Отже, для покращення ситуації на фондовому ринку необхідно, щоб Верховна Рада України, уряд та Фонд державного майна діяв конкретно та цілеспрямовано. Потрібно виконати низку певних дій:

— має функціонувати розвинена інфраструктура фондового ринку, має бути запропоновано широкий спектр інструментів та ефективні механізми взаємодії учасників ринку;

— невід'ємною складовою розвитку фондового ринку має стати його інтеграція у світові фінансові ринки. Водночас розвиток фондового ринку України має бути тісно пов'язаним із розвитком інших сегментів фінансового ринку (банківського, страхового, сектору пенсійного забезпечення тощо);

— основною функцією, яку має виконувати ринок цінних паперів, є забезпечення грошовим капіталом потреб економіки країни шляхом створення механізму акумулювання, розподілу та перерозподілу фондів коштів від особи, яка володіє вільними інвестиційними ресурсами, до особи, якій необхідні такі ресурси для розвитку.

Важливо також проаналізувати законодавчу та нормативну бази, які регулюють діяльність фондового ринку, виявити в них слабкі боки та здійснити заходи щодо їх усунення. Ці дії дозволять мінімізувати негативні явища та мобілізувати інвестиційні ресурси.

Список використаних джерел:

1. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [офіційний сайт: <http://www.nssmc.gov.ua/>].
2. Левус Н. Перспективи розвитку фондового ринку України / Н. Левус. – Львів : ЛНУ імені Івана Франка, Екф, 2015. – 42 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://libfor.com/index.php?newsid=783>.
3. Петик Л. О. Сучасний стан фондового ринку в Україні / Л. О. Петик // Національний лісотехнічний університет України. – 2015. – Вип. 25.1. – С. 344-350.
4. Улинець-Ходаківська В. Інтеграція України до єдиного ринку фінансових послуг ЄС / В. Улинець-Ходаківська // Україна БізнесРевю. – 2016. – № 5. – С. 1.
5. Яковенко Г. С. Фондовий ринок: сучасний стан та перспективи розвитку / Г. С. Яковенко // Магістеріум. Економічні студії. – 2014. – Вип. 56. – С. 105-108. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Magisterium_ek_2014_56_30

УДК: 336:332.1

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВЕЛЯЯТІВ ТУРКМЕНИСТАНУ

Гельдімурадова Г.А., студентка групи ФК-14,
Науковий керівник: асистент Петренко Л.М.
Центральноукраїнський національний технічний університет

За останні роки відбувся прогрес в організації роботи веляятів та етрапів у розвитку самоврядування, то все більшої ваги набуває питання фінансового забезпечення веляятів фінансовими ресурсами, що задовольняють потреби області.

Головним завданням фінансової політики на рівні веляятів є забезпечення економічної незалежності і розвитку області. Становлення та розвиток інституту місцевого самоврядування із самодостатніми місцевими бюджетами та передача місцевим органам влади визначених повноважень обумовлюють формування бюджетного процесу згідно із європейськими стандартами, що водночас передбачає пошук нових напрямів фінансового забезпечення веляятів.

Недостатня фінансова забезпеченість веляятів, етрапів зменшує їх ефективність у вирішенні проблем розвитку економіки області. Впровадження обласної фінансової політики вимагає наявності низки економічних та фінансових важелів у розпорядженні обласних та місцевих органів влади. Впровадження регіональних важелів потребує економічно-правового підґрунтя фінансової політики як на державному, так і на регіональному рівнях, враховуючи при цьому централізоване та регіональне прогнозування, планування та програмування соціально-економічних процесів.

Місцеві органи влади наділяються фінансовими ресурсами відповідно до закріплених повноважень як власних, так і делегованих. Фінансова незалежність обласних органів забезпечується через:

- місцевих податків і зборів;
- грантів;
- доходів державних цільових фондів;
- переданих доходів з боку державного бюджету;
- трансфертів, що не є грантами, включаючи надходження трансфертів з Стабілізаційного фонду Туркменістану в Централізований бюджет і добровільні трансферти;
- інші основних доходів [1,2].

Частка власних доходів місцевих бюджетів є незначною та потребує покращення методів стимулювання її зростання, оскільки низький рівень надходжень до бюджетів за рахунок власної дохідної бази демотивує ефективну роботу обласної влади. В основі обласного розвитку лежить самостійність окремих територій у визначенні власних перспективних цілей та можливості фінансування заходів для їх реалізації, насамперед, за рахунок власних джерел і залучених інвестицій [1].

Отже, вивчаючи проблеми фінансового забезпечення розвитку веляятів на даний час можна зробити наступні висновки. Ефективність економічної політики повністю залежить від ефективності реформування економіки в цілому. Фінансове забезпечення веляятів не завжди ефективно функціонує, регулювання у сфері регіонального розвитку проявляється у формі надання субсидій веляятам із держбюджету та податкових пільгах.

Список використаних джерел

1. Закон Туркменістану «Про місцеві органи виконавчої влади». Режим доступу: http://minjust.gov.tm/ru/mmerkezi/doc_view.php?doc_id=7143
2. Бюджетний кодекс Туркменістану. Режим доступу: <http://www.minfin.gov.tm/pdf/rubudget/Turkmenistanyn%20Byujet%20kodeksi-r.pdf>

УДК 050(477)

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РЕСУРСОЗБЕРІГАЮЧИХ ЗАХОДІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Говорова Т.С.,

Науковий керівник: д.е.н., проф. Хобта В.М.
ДВНЗ "Донецький національний технічний університет"

На сучасному етапі господарювання близько 70% підприємств є збитковими. Значним чином це пов'язано з неефективністю використання матеріальних, нематеріальних, трудових, та фінансових ресурсів. Така ситуація спонукає підприємців до постійного пошуку резервів та шляхів підвищення ефективності використання ресурсів.

Вагомий внесок в розробку теоретичних та методичних положень щодо проблем використання ресурсів зробили такі вчені: Р. І. Балашова, Н. І. Коніщева, Д. В. Липницький, , І. М. Радчук, С. А. Скоков, І. М. Сотник та інші. Проте, ряд аспектів по оцінці ефективності заходів з ресурсозбереження на підприємстві потребують адаптації та уточнення.

У зв'язку з цим, метою роботи є удосконалення методичних підходів з оцінки ефективності заходів щодо ресурсозбереження, технологій, інноваційних процесів, спрямованих на їх реалізацію.

Для ефективного використання ресурсів необхідно забезпечити і орієнтувати підприємства на процес ресурсозбереження, планувати методи організації, контролю та економії ресурсів, виявляти прогностичні резерви конкретних видів ресурсів та можливого приросту їх об'єму. Ці заходи допоможуть заощадити окремі види ресурсів для використання в подальшому виробництві і досягти максимального ефекту.

Враховуючи складні умови господарювання на сучасному етапі важливою особливістю ресурсозберігаючої діяльності підприємства має бути орієнтація на проведення комплексу заходів, які швидко реалізуються, охоплюють різні сторони його діяльності та дозволяють досягти максимального ефекту економії [1].

Для прийняття рішень по здійсненню ресурсозберігаючих заходів вирішується задача щодо кількісного визначення величини ефекту на засадах системності, трансформації і відносності [2, с.30-31].

На основі системного підходу об'єкт дослідження розглядається як виробнича система, входні параметри якої – залучені до виробництва ресурси, що стають його чинниками: трудові фактори, знаряддя праці – ОЗ (основні засоби) та НМА (нематеріальні активи), предмети праці – ОбЗ (оборотні засоби). Вихідний параметр (кінцевий результат) – валовий дохід (ВД). В процесі трансформації ОЗ, НМА та ОбЗ переносять свою вартість на новостворену продукцію, формуючи за участю живої праці, кінцевий результат. На основі відносного підходу застосовують поняття відносної економії ресурсів у 2-х періодах.

Для визначення кількісної оцінки ефективності використання ресурсів необхідно використати два види показників. До першого виду відносять прямий показник, який базується на економічній ефективності, котра складається з відношення ефекту (результату) до витрат підприємства. Другий вид включає зворотний показник, тут економічна ефективність характеризується відношенням ефекту (результату) до витрат.

Прямі показники характеризують величину економічного ефекту, отриманого на одиницю витрат, тобто віддачу витрат (фондовіддача, ресурсовіддача та ін.).

Другий вид показників відображає величину витрат, необхідних для отримання одиниці економічного ефекту, тобто витратомісткість (фондомісткість товарообігу, фондомісткість продукції, що виробляється, ресурсомісткість та ін.) (табл.. 1.1) [3].

Таблиця 1 - Показники ефективності використання ресурсів підприємства

Показник	Формула
Фондовіддача	$F_B = \frac{Q}{\overline{OF}}$ де, Q – обсяг реалізованої продукції; OF - середньорічна вартість OF.
Фондомісткість	$F_{\text{міс}} = \frac{\overline{OF}}{Q}$
Ресурсомісткість	$P = \frac{ПС + IOB + \Phi B + BK + IB}{\text{ЧД} + IOД + ДК + I\Phi Д + ID + HD}$ де, ПС – собівартість реалізованої продукції; IOB – інші операційні витрати; ФВ – фінансові витрати; BK – втрати від участі у капіталі; IB – інші витрати; ЧД – чистий дохід від реалізації; IOД – інші операційні доходи; ДК – дохід від участі в капіталі; IФД – інші фінансові доходи; ID – інші доходи; HD – надзвичайні доходи.
Коефіцієнт оборотності активів	$K_0^A = \frac{BP}{\bar{A}}$ де, BP – виручка від реалізації продукції; \bar{A} – сума активів.
Коефіцієнт оборотності запасів	$K_0^3 = \frac{\text{Собіварт.}}{\bar{3}}$ де, $\bar{3}$ – середні запаси.

Провівши розрахунки вище перерахованих показників можна встановити величину економічного ефекту й дати оцінку ефективності використання ресурсів підприємства та порівняти варіанти заходів спрямованих на покращення загального результату роботи підприємства.

Список використаних джерел

1. Вітка Н.Є., Процеси ресурсозбереження промислових підприємств в сучасних умовах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/12460/%D1%81.155-161.pdf?sequence=1>
2. Воронін О. Визначення показників економічної ефективності виробництва на основі модифікації ресурсного підходу/ О. Воронін // Економіка України. – 2007. – № 10. – С. 29–37.
3. Недрянко А.А., Гоман Е.С. Оцінка ефективності використання ресурсів господарчої діяльності підприємства ЗАТ «Донецькриба» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk>

УДК 658:330

ОБҐРУНТУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Губа Ю.,

Науковий керівник: д.е.н., проф. Хобта В.М.
ДВНЗ "Донецький національний технічний університет"

Сьогодення економічного простору України характеризується низьким рівнем інвестиційної привабливості, незначним рівнем інноваційної активності підприємств, що вкрай негативно відображується на конкурентоспроможності економіки в цілому, через що виникає потреба в інвестиційному фінансуванні. Гостроту потребу в інвестиціях можна ілюструвати на прикладі металургійних підприємств України.

Тривалий період металургія займала провідне місце в структурі економіки України, забезпечуючи найбільшу частку у промисловому виробництві та експорті, підтримуючи зайнятість та сталий розвиток цілої низки галузей. Проте, внаслідок одночасної дії ряду негативних факторів, на сьогоднішній день українська металургія переживає найгірші часи за останні 15 років. Особливо різкими були негативні зміни у 2014 р., а у 2015 р. ця тенденція навіть посилилася. Складною проблемою металургійних підприємств є скорочення попиту на продукції. У споживанні металопродукції на внутрішньому ринку України переважає продукція вітчизняного виробництва. Попри значний ступінь насиченості внутрішнього ринку вітчизняною продукцією його ємність залишається незначною, про що свідчить експортна орієнтація більшості провідних виробників металопродукції України, адже 40-90% обсягу реалізації становить експорт.

Залучення інвестицій, обґрунтоване прийняття рішень інвестиційного характеру є першим кроком до виходу підприємств зі стагнаційного стану. Отже, для обґрунтування інвестиційних проектів необхідний вибір методу, який дозволить обрати оптимальний варіант капіталовкладення та оптимізувати кінцевий результат.

Проблемою вибору методу обґрунтування та оцінки інвестиційних проектів займалися такі відомі вчені, як Аптекарь С., Майорова Т. В. Пересада А. А., Старик Д. Е., Хобта В.М. та ін.

Метою роботи є аналіз методів обґрунтування та визначення доцільності реалізації інвестиційних проектів.

Потреби в інвестиціях які спрямовані на підвищення експорту, бюджету, зміцнення національної валюти і зростання соціальних стандартів великі, а в той же час фінансові можливості обмежені. Якщо аналізувати джерела фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств, то слід зазначити, що найбільшу питому вагу займають власні кошти. Отже, структура джерел фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності проілюстрована на рис.1.

Таким чином, динаміка фінансування за рахунок власних коштів збільшилася в 1,68 рази у 2016 році відносно 2015 року. Іноземні інвестиції зросли у 3,25 рази у 2016 році до аналогічного показника у 2015 році. Фінансування розробок за рахунок державного бюджету скоротилося на 60,1% у 2016 році відносно показника 2015 року, що вказує на зменшення рівня участі держави в процесі інноваційного оновлення підприємств та майже повне їхнє самофінансування. З одного боку, це позитивний аспект через автономність підприємств, з іншого – вкрай низький рівень фінансової підтримки державою розвитку організацій малого, середнього та крупного бізнесу в Україні.

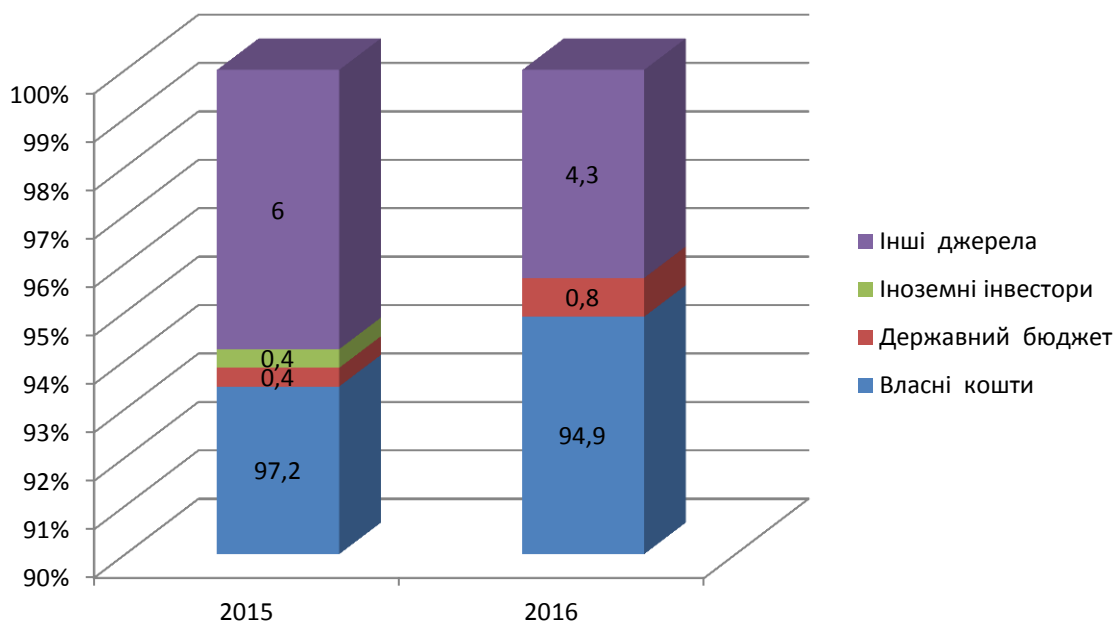


Рис.1. Динаміка структури джерел фінансування розробок та досліджень на підприємствах [1]

Тому залучення інвестицій відбувається за умови детальної підготовки проектів та розрахунку доцільності та ефективності їхнього здійснення, для чого застосовуються різні методи (табл.1) [2, с.4].

Таблиця 1 – Методи обґрунтування інвестиційних проектів

Назва методу	Переваги та недоліки	Сфера застосування
Простий метод окупності інвестицій	<i>Переваги:</i> дозволяє судити про термін ліквідності й ризикованості проекту. <i>Недоліки:</i> ігнорує грошові надходження після завершення строку окупності проекту.	Придатний для швидкого відбраковування проекту, а також в умовах інфляції, дефіциту ліквідних засобів, політичної нестабільності.
Метод порівняння за витратами	<i>Переваги:</i> придатний для швидкого відбраковування проекту. <i>Недоліки:</i> проблема розрахунку показника, коли маємо справу з калькуляційними відсотками.	Підходить для оцінки інвестицій на заміну устаткування і розширення потужностей - інвестиція з найменшими середніми витратами вибирається як пропозиція для ухвалення рішення
Метод розрахунку рентабельності	<i>Переваги:</i> дає змогу визначити, якою мірою збільшуються кошти інвестора у розрахунку на 1 грошову одиницю інвестицій. <i>Недоліки:</i> проблема розрахунку показника, коли маємо справу з терміном окупності.	Застосовується, коли величина інвестованого капіталу і отримуваний середній прибуток розрізняються по об'єктах інвестування
Розрахунок чистого дисконтованого доходу	<i>Переваги:</i> усі розрахунки ведуться виходячи з виручки. <i>Недоліки:</i> складність визначення майбутніх економічних показників.	Застосовується як для оцінки окремих інвестиційних проектів, так і для порівняння інвестиційних альтернатив
Метод внутрішньої норми рентабельності	<i>Переваги:</i> показує рентабельність, яку матиме щороку ще не амортизований інвестований капітал. <i>Недоліки:</i> складність розрахунку.	Орієнтований на визначення внутрішньої норми рентабельності при заданій цінності капіталу, рівній нулю

Окремі методи характеризують різні аспекти капіталовкладень, при одночасному їх використанні. Отримані за їх критеріями висновки можуть вступати в протиріччя при порівнянні альтернативних варіантів вирішення існуючих проблем. Тому пріоритетність методів та критеріїв встановлених інвестором в залежності від його інвестиційної стратегії.

Таким чином, для обґрунтування доцільності реалізації інвестиційного проекту рекомендується застосування декількох методів одночасно. Такий підхід дозволить нейтралізувати недоліки, які притаманні окремим методам та підвищити достовірність результату.

Список використаних джерел

1. Державний комітет статистики України. Економічна статистика / Наукова та інноваційна діяльність. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Яценко В.Ф. Оцінка інвестиційних проектів: вітчизняна та зарубіжна практика // Національна бібліотека ім.Вернадського. – 2010. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/natural/Nvuu/Ekon/2010_29_2/statti/40.htm. – Назва з екрану.

УДК: 331:2

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПРЕМІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Денисова Н.М.,

Науковий керівник: к.е.н., доц. Фіщенко О. М.
ДВНЗ "Донецький національний технічний університет"

Сучасний стан економічного розвитку характеризується динамічним зовнішнім середовищем та планомірним набуттям конкурентних переваг не тільки у виробничій підсистемі функціонування підприємства, а й у підсистемі управління персоналом. Проблема використання трудових ресурсів на підприємстві та, відповідно, заробітної плати є досить актуальною через високий рівень плинності кадрів, з одного боку, та значним рівнем безробіття населення, з іншого боку. В результаті даного явища перед підприємствами постає проблема додаткових витрат на навчання нового персоналу, що негативно відображується на кінцевому фінансовому результаті компанії. Отже, формування ефективної системи оплати праці є необхідною умовою сталості підприємства та, відповідно, підвищення його ефективності.

Проблема необхідності вдосконалення системи оплати праці на підприємстві існує досить давно. Так, особливу увагу при дослідженні даного питання приділяли такі відомі вчені як М. Г. Грещак, Г. Куликов, Мурашко, Й. М. Петрович, Н. М. Суліма та інші. Однак, одностайної думки щодо ефективної системи оплати праці, витрат та преміювання персоналу вчені не дійшли, що пояснює потребу у проведенні додаткових досліджень у даній галузі.

Метою роботи є розробка рекомендацій щодо формування системи премій на підприємстві задля підвищення ефективності мотивації персоналу.

Оплата праці на підприємстві має вагоме значення для залучення як висококваліфікованих спеціалістів, від яких безпосередньо залежить ефективність функціонування підприємства, так і промислово-виробничого персоналу. Згідно Закону України «Про оплату праці» сутність даного поняття полягає у наступному: «Оплата праці (заробітна плата) – винагорода, визначена, як правило, в грошовому вираженні, яку відповідно до трудового договору, власник або уповноважений ним орган виплачує працівнику за виконану ним роботу». Розмір та виплата заробітної плати ґрунтується на засадах Конституції України, Законах України «Про оплату праці», «Про колективні угоди» та в інших законодавчих актах [3].

Формування ринку праці вимагає посилення стимулюючої ролі всіх складових організації заробітної плати, ув'язки розмірів оплати праці з результативністю роботи, а також вартістю робочої сили з урахуванням рівня її кваліфікації, підвищенням наукової обґрунтованості основних методів і параметрів заохочення.

В умовах ринкових відносин матеріальне стимулювання має не тільки відображати нові тенденції і явища при вдосконаленні систем оплати, а й забезпечувати посилення ролі заробітної плати як засіб підвищення ефективності підприємства. Так само тарифікація робітників на підприємствах повинна здійснюватися на основі оцінки складності виконуваних робіт і рівня кваліфікації, що визначається методом часу підготовки. Підвищенню ефективності оплати праці повинна сприяти диференціація тарифних ставок (посадових окладів) і розмірів премій залежно від рівня освоєння нормативів навантаження на продуктивність праці. Вибір систем оплати праці і преміювання працівників на підприємствах повинен здійснюватися комплексно з урахуванням конкретних умов виробництва і сукупності вимог, що визначають область їх ефективного застосування.

Зазначимо наступні принципи оплати праці:

— принцип підвищення реальної заробітної плати по мірі зростання ефективності виробництва передбачає можливість отримувати за свою працю заробітну плату в залежності

від результатів виробничо-господарської діяльності підприємства та ефективності праці. Відсутність такого зв'язку може призвести до отримання незароблених грошей, до інфляції, а, отже, до зниження реальної заробітної плати;

— принцип випереджальних темпів зростання продуктивності праці над темпами зростання середньої заробітної плати означає максимізацію трудових доходів на основі розвитку і підвищення ефективності виробництва. Його порушення призводить до виплати незабезпечених товарами і послугами грошей, інфляції, розвитку негативних явищ в економіці;

— принцип диференціації заробітної плати покликаний враховувати залежність трудового вкладу кожного працівника в результати діяльності підприємства від організації та умов праці, району розташування та галузевої належності підприємства;

— принцип рівної оплати за рівну працю означає як недопущення дискримінації в оплаті праці за статтю, віком та іншими ознаками, так і справедливості розподілу коштів по трудовому внеску кожного працівника. Це одне з найважливіших вимог до організації оплати праці на підприємстві, що полягає і в тому, щоб показники, використовувані для обліку витрат праці найманих працівників, давали можливість оцінювати їх кількість і якість;

— принцип простоти і доступності покликаний забезпечити інформованість працюючих і потенційних працівників про форми, системи і розмір заробітної плати, що дозволяє їм пропонувати свою працю за певну, заздалегідь відому плату, а роботодавцям - пропонувати на нього попит.

Розглянуті вище принципи організації оплати праці повинні використовуватися у взаємозв'язку і взаємозумовленості, з одного боку, як важливий засіб підвищення матеріального добробуту працівників, з іншого - для стимулювання зростання продуктивності праці, прискорення науково-технічного прогресу, поліпшення якості продукції, зміцнення трудової дисципліни, збільшення прибутку і рентабельності виробництва. Їх практична реалізація є необхідною передумовою раціональної організації оплати праці на підприємстві.

Процес вдосконалення системи преміювання на підприємствах є необхідною умовою підвищення ефективності його діяльності. Удосконалення тарифної системи оплати праці можливе за допомогою: встановлення співвідношень тарифних ставок та кваліфікації працівника; впровадження колективного регулювання заробітної плати; розробки внутрішньовиробничих тарифних умов в залежності від специфіки діяльності підприємства. Ефективним інструментом модифікації процесу матеріального заохочення є перенесення адаптованого до реалій ринку праці в Україні зарубіжного досвіду системи оплати праці персоналу, що дозволить здійснити доцільні трансформації в управлінні підприємством в цілому.

Список використаних джерел

1. Дробишева О.О. Економічна сутність, форми та системи оплати праці. / О.О.Дробишева, Д.В. Домаш / [Електронний ресурс]. – Вип.№2. – 2014. – с. 48-55. – Режим доступу до ресурсу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_8_048.pdf. - Назва з екрану
2. Димеденко І. Оцінка системи оплати праці та шляхи її удосконалення на промисловому підприємстві / І. Димеденко, К. Димеденко // Економічний аналіз. – 2012 рік. – Вип. 10. – Ч. 4. – С. 73–76.
3. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 № 108/95–ВР – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>
4. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1995 № 108/95-ВР // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1995, N 17, ст.12.

УДК 331

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Драч О.В., студент групи МЕ-15

Науковий керівник: канд. екон. наук, доц. Мельник Т.А.
 Центральноукраїнський національний технічний університет

Трудовий потенціал підприємства – це наявні та перспективні можливості трудового колективу підприємства кількісно та якісно задовольняти потреби підприємства та реалізовувати його цілі найефективнішим чином за наявності відповідного ресурсного забезпечення [1].

Трудовий потенціал підприємства формується з внутрішніх якостей, можливостей найманих працівників та засобів реалізації цих можливостей. При цьому до внутрішніх можливостей працівника належать здоров'я, працездатність, рівень професіоналізму та кваліфікації, а до засобів реалізації цих можливостей - умови праці та побуту, рівень оплати праці, системи мотивації та стимулювання праці, технічне оснащення робочих місць тощо. Ефективність реалізації трудового потенціалу як кожного працівника, так і трудового колективу залежить від умов, у яких здійснюється трудова діяльність [2].

Важливою характеристикою трудового потенціалу є його кількісна і якісна сторони.

Таблиця 1 - Фактори впливу на трудовий потенціал підприємства [3].

Якісні фактори	Кількісні фактори
психофізіологічна здатність населення	чисельність працездатного населення
загальноосвітній та професійний рівні населення	загальний обсяг робочого часу працездатного населення
моральний рівень населення	чисельність безробітних
культурний рівень населення	структура зайнятості
схильність носіїв праці до мобільності	рівень народжуваності
трудова міграція	

Варто більш детально охарактеризувати найбільш вагомні фактори, які в Україні негативно впливають на трудовий потенціал підприємства.

Рівень народжуваності. Наявний рівень народжуваності в Україні недостатній для відтворення населення. Норма народжуваності для заміщення чисельності покоління батьків має становити 2,13-2,15 дитини на одну жінку. Наразі, в Україні цей показник становить 1,5 дитини на 1 жінку, що призводить до зменшення населення держави і вже становить більше 8 мільйонів осіб за роки незалежності [4;5].

Чисельність працездатного населення. Станом на 2017 рік в Україні нараховується 17,10 млн. осіб працездатного населення, що майже на 2 млн. осіб менше ніж у 2010 році (19,64млн. осіб). Варто відзначити надзвичайно високу швидкість зменшення кількості «робочих рук», що є помітним негативним фактором впливу на трудовий потенціал підприємства та держави загалом. [5]

Трудова міграція. Останні 4 роки тема трудової міграції стала доволі популярною. Кількість трудових мігрантів з України в Польщі з 2013 року зросла в 6,5 разу На кінець 2017 року за оцінками Держслужби зайнятості за кордоном працює понад 5,5 млн. українців. Це позбавляє український бізнес надходження робітників та висококласних фахівців, що вкрай негативно впливає на трудовий потенціал на підприємствах [6].

Загальноосвітній та професійний рівні населення. Водночас рівень розвитку і використання сучасних технологій визначається не тільки розвитком матеріальної бази, а головним чином – рівнем інтелектуалізації суспільства, його здатністю засвоювати та

застосовувати нові знання. Це має тісний зв'язок із рівнем розвитку освіти в країні. У найбільшому в історії світовому рейтингу загальноосвітніх шкіл Україна зайняла 38-му позицію, а за рейтингами вищої освіти тримається у першій 50-ці. Щодо інтелектуального потенціалу України, наша держава посідає 31-ше місце за рейтингом ООН і випереджає деякі, навіть, найрозвинутіші країни, як Італія та Великобританія. Загалом по даному фактору наявна низка позитивних елементів, які, тим не менш, з кожним роком погіршуються через недостатнє фінансування освіти та «відтік мізків» [7].

Висновки. Маючи великий інтелектуальний потенціал для формування висококваліфікованого контингенту на підприємствах, спостерігається постійне зменшення його кількісних і якісних параметрів. До основних чинників варто віднести:

слабку економіку України (низькі зарплати, низький рівень ВВП на душу населення, девальвація та інфляція національної валюти);

нестабільну політичну та соціальну ситуацію в Україні (військові дії, відсутність дієвих державних програм розвитку трудового потенціалу та локально на більшості підприємств України, невідповідний вклад держави у вирішення демографічної кризи);

недостатнє фінансування освіти з боку держави, відсутність зацікавленості бізнесу у розвитку освітніх закладів.

Як наслідок, виїзд населення на заробітки за кордон, зменшення чисельності та погіршення якісних показників населення.

Список використаних джерел

1. Череп А.В. Дослідження сутності економічної категорії «трудоий потенціал» у менеджменті різних рівнів / А.В. Череп, Я.О. Зубрицька // Вісник Запорізького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 4(8). – С. 90–95

2. Гармідер Л. Д. Методичні підходи до оцінювання розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства / Л. Д. Гармідер // Актуальні проблеми економіки. - №10. - 2013.

3. Шарко А.І. Методологічні підходи щодо оцінювання трудового потенціалу підприємства / А.І. Шарко: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2013_2/files/EC211_38.pdf.

4. BBCNEWSУкраїна:[Електронний ресурс]. – Режим доступу:https://www.bbc.com/ukrainian/society/2016/08/160801_ukraine_demography_az

5. Державна служба статистики України:[Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.ukrstat.gov.ua/>

6. Економічна правда:[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/columns/2018/02/28/634533/>

7. BBCNEWSУкраїна:[Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.bbc.com/ukrainian/science/2015/05/150513_vj_education_rankings_it

УДК 658:005.61

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Дудка Х.О.,

Науковий керівник: к.е.н., проф. Кравченко С.І.
ДВНЗ "Донецький національний технічний університет"

За даними Державної служби статистики України останніми роками частка збиткових вітчизняних підприємств залишається на високому рівні і на кінець 2015 р., 2016 р. та 2017 р. становить, відповідно, - 26,7%, 27,0% та 30,3% [1]. Тобто, навіть не враховуючи невелике збільшення частки збиткових підприємств у 2017 р., їх кількість, як і раніше, залишається значною. Цей факт не можна ігнорувати, оскільки збитковість і низька рентабельність є головними індикаторами неефективної діяльності.

Наявність проблем з результативністю функціонування підприємств, у свою чергу, не тільки актуалізує питання уточнення поняття "ефективність діяльності підприємства" та пошуку характеристик, якими повинно обладати "успішне підприємство", але й підвищує вимоги до інструментарію оцінювання результатів роботи суб'єктів господарювання.

Питаннями оцінювання ефективності діяльності підприємств, як в цілому, так і окремих аспектів, займалась велика кількість вчених: А. Г. Гончарук, І.Я. Кац, Г. І. Кіндрацька, М. С. Білик, А. Г. Зогородній, А. Е. Когут, Ю.О. Мельник, М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі, Е. Нілі, П. В. Осипов, Д.С. Сінк, Б. Юровський та ін. Багато авторів приймають точку зору, згідно з якою ефективність діяльності підприємств повинна відображатися системою показників, проте загальноновизнаної форми вираження ефективності поки що немає [2]. Виходячи із зазначеного, метою дослідження є характеристика існуючих підходів до оцінки ефективності діяльності.

У сучасній економічній літературі виділяють такі основні підходи до оцінки ефективності діяльності: традиційна фінансова модель, вартісна оцінка (DCF, модель EVA), збалансована система показників (BSC), система процесно-орієнтованого аналізу рентабельності (ABPA) [3].

Використання традиційної фінансової моделі при оцінці ефективності діяльності засновано на ринковому типі господарського мислення, відповідно до якого всі параметри, що впливають на ефективність діяльності підприємства, знаходяться серед факторів його внутрішнього середовища. Отже, ефективність діяльності досягається шляхом прийняття оперативних рішень, виходячи з поточних можливостей організації.

Недоліками традиційної фінансової моделі оцінки є ретроспективний характер фінансових показників, можливість оцінювати ефективність діяльності лише в короткостроковому періоді, спрямованість на частину представників зовнішнього і внутрішнього середовища (власників і менеджмент), що значно зменшує їх цінність для прийняття стратегічних управлінських рішень.

Практичною реалізацією системи вартісної оцінки виступають модель EVA і модель дисконтування грошових потоків (DCF). Застосуванню показника EVA в якості основи для побудови системи оцінки ефективності діяльності компанії притаманні такі недоліки, як використання даних минулого періоду і великого числа поправок, які зближують балансову і ринкову вартість активів компанії. Застосування моделі DCF дозволяє уникнути недоліків моделі EVA, однак не вирішує проблему поширення показників системи оцінки на всі рівні організації з виділенням окремих показників для основних і допоміжних підрозділів організації.

Система збалансованих показників (BSC) розглядає ефективність діяльності компанії по чотирьох взаємозалежних складових: фінансової, клієнтської, внутрішніх бізнес процесів, навчання і розвитку. В рамках цих складових виділяються показники, для яких можна визначити цільове значення, досягнення якого відповідає стратегічним завданням компанії.

Якщо індикатор не досягає свого цільового значення, то це свідчить про наявність чинника, що стримує або протидіє досягненню стратегічних цілей. Таким чином, дана система дозволяє аналізувати ефективність діяльності компанії за основними складовими і структурним підрозділам. Однак система збалансованих показників не дає чіткого інтегрованого показника, який міг би виступати в якості підсумкової оцінки, що не дозволяє власникам отримати уявлення про ефективність діяльності компанії в цілому [4].

Система процесно-орієнтованого аналізу рентабельності (АВРА), робить акцент на ефективності окремих бізнес-процесів компанії. Дана система заснована на досить простій передумові: якщо зрозумілі бізнес-процеси компанії, її витрати, а також генеруються цими процесами доходи, принесені клієнтами, то з'являється потужний інструмент вимірювання та підвищення ефективності діяльності компанії. АВРА дозволяє визначити дійсну рентабельність тих чи інших продуктів і послуг. Однак, підприємства стикаються з великими труднощами при впровадженні системи АВРА в сучасних умовах, перш за все через нестачу кваліфікованого персоналу, необхідного для впровадження даної системи.

Узагальнюючи все вищенаведене, слід відзначити, що у кожного з наведених підходів окрім переваг є недоліки. Саме тому можна стверджувати про актуальність для економічної науки питань вдосконалення інструментарію оцінки ефективності підприємств. При цьому проблема носить не тільки теоретичний характер, але й має велике практичне значення, а її ігнорування може обернутися значними проблемами, тому як на основі результатів оцінки приймаються важливі управлінські рішення, пов'язані з витратами матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Якубович М.А. Финансовые показатели эффективности функционирования предприятий / М.А. Якубович // Планово-экономический отдел. – 2005. – № 9. – С. 36-39.
3. Коробейникова Е.В. Современные инструменты оценки и обеспечения эффективности деятельности предприятий (на примере потребительской корпорации) / Е.В. Коробейникова // Монография. – 2012. – 164 с.
4. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / Пер. с англ. – М.: ЗАО Олимп-Бизнес, 2008. – 416 с.

УДК 331.108.244

ВПЛИВ МОТИВАЦІЇ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Золотарьов О.О., студент групи МЕ-15

Науковий керівник: канд. екон. наук, доц. Мельник Т.А.
Центральноукраїнський національний технічний університет

Шлях до ефективного управління людським капіталом підприємства лежить через розуміння його мотивації. Для цього необхідно знати, як виникають ті чи інші мотиви, під впливом яких стимулів мотиви можуть бути приведені в дію, як здійснюється мотивування людей.

Питанню мотивації в Україні присвячені праці багатьох як вітчизняних так і зарубіжних науковців.

Метою дослідження є обґрунтування впливу мотивації на ефективність управління підприємством.

Мотивація персоналу є основним засобом забезпечення раціонального і оптимального використання ресурсів, ефективного використання наявного кадрового потенціалу. Основна мета процесу мотивації - це досягнення максимальної віддачі від використання наявного трудового і професійного потенціалу. А це, в свою чергу, дозволяє підвищити загальну результативність і прибутковість роботи організації або підприємства.

Мотивація праці - це одна з найважливіших функцій менеджменту, що являє собою стимул групи працівників, до діяльності щодо досягнення цілей підприємства через задоволення їх власних потреб [1]. Головні важелі мотивації - стимули і мотиви. Під стимулом розуміється матеріальна винагорода певної форми, наприклад заробітна плата. На відміну від стимулу, мотив є внутрішньою спонукальною силою: бажання, потяг, орієнтація, внутрішні цільові установи та ін.

Отже, мотивація - це процес спонукання себе та інших до діяльності для досягнення особистих цілей або цілей організації. Мотивація потрібна для ефективного виконання робіт і реалізації управлінських рішень. Поза мотивацією ніяка цілеспрямована діяльність неможлива.

Виділяють два види мотивації: внутрішню і зовнішню [2].

Внутрішня пов'язана з інтересом до діяльності, зі значимістю виконуваної роботи, зі свободою дій, можливістю реалізувати себе, а також розвивати свої вміння і здібності.

Зовнішня мотивація формується під дією зовнішніх факторів, таких як умови оплати праці, соціальні гарантії, можливість просування по службі, похвала або покарання керівником і т. ін. Вони мають вплив, але не обов'язково на тривалий період. Більш ефективною є така система факторів, яка впливатиме як на зовнішню, так і на внутрішню мотивацію.

Будь-яка модель мотивації включає в себе моделі стимулювання. У теорії і практиці керування немає ідеальної багатофакторної і багатоваріантного моделі стимулювання, яка відповідала б усім можливим вимогам. Однак існують популярні моделі, різні за спрямованістю і ефективності, які умовно можна поділити на дві групи:

- основні (класичні) змістовні теорії мотивації: Маслоу, Алдерфера МакКлелланда та Герцберга;

- основні (найвідоміші) процесуальні теорії мотивації: теорію очікувань, теорію справедливості, концепцію партисипативного (спільного) управління, модель Портера-Лоулера.

Для побудови систем мотивації, придатних для практичного використання, можна запропонувати наступні елементи: матеріальне стимулювання; кар'єрний і професійний ріст; визнання досягнень; оптимізація корпоративної культури. Рівень оплати праці (включаючи

преміювання та соціальний пакет) - найбільш важливий для співробітників фактор, який впливає на продуктивність і лояльність людей.

Розглянемо основні елементи матеріального стимулювання:

Заробітна плата, яка складається з двох частин:

основна частина - фіксований оклад (виплачується в повному обсязі за умови відсутності грубих порушень трудових обов'язків);

додаткова частина, яка включає: щомісячні премії; надбавки за професійну майстерність; доплати за керівництво відділом/бригадою; компенсація невикористаної відпустки; доплати молодим фахівцям; доплати за використання особистого автотранспорту.

Проаналізувавши данні на 1 січня 2017 року по мінімальній заробітній платі в Україні та країнах Європи, маємо відзначити, що:

- країни, які розташовані в східній частині ЄС, мали мінімальну зарплату нижче 500 євро за місяць: Болгарія (235 євро), Румунія (275 євро), Латвія і Литва (380 євро), Чехія (407 євро), Угорщина (412 євро), Хорватія (433 євро), Словаччина (435 євро), Польща (453 євро) і Естонія (470 євро);

- у п'яти інших країнах ЄС, розташованих на півдні, мінімальна заробітна плата складала від 500 до 1000 євро в місяць: Португалія (650 євро), Греція (684 євро), Мальта (736 євро), Словенія (805 євро) та Іспанія (826 євро);

- у решті держав, що розташовані на Заході і півночі ЄС, мінімальна зарплата була вище 1000 євро на місяць: Велика Британія (1397 євро), Франція (1480 євро), Німеччина (1498 євро), Бельгія (1532 євро), Нідерланди (1552 євро), Ірландія (1563 євро) і Люксембург (1999 євро) [4].

В Україні – 3200 грн. (приблизно 113 євро за курсом Національного банку на 01.01.2017 р.).

Звідси така плачевна ситуація на ринку праці в Україні, адже українцям просто не вистачає «мотивації» від роботодавців.

Бонуси - разові виплати, розмір яких (10-50% від основного окладу) залежать від: стажу роботи; розміру окладу; загальних результатів роботи відділу; особистого внеску кожного співробітника

У США також поширена система матеріального стимулювання, що заснована на участі в прибутках - більше 30 % американських компаній використовують її. Близько 36 % з них затримують виплату частини бонусів, перераховуючи їх у пенсійний фонд працівників. Така особливість американської системи матеріального стимулювання може бути застосована на українських підприємствах, на яких розмір премій з прибутку не відображає результати фінансово-господарської діяльності підприємства.

Для промислових підприємств України цікавим у досвіді системи матеріального стимулювання Швеції є створення на підприємстві кредитних фондів, які утворюють частину премій робітників, що перекладаються на їх банківський рахунок не раніше ніж через п'ять років після нарахування премії. Така політика підприємства дасть змогу, з одного боку, розширити виробництво, а з іншого, матиме стимулюючий ефект.

Цікавий досвід японських підприємств. Оплата праці в Японії залежить від трьох чинників: трудового стажу працівника, його віку ("життєвих піків") і результатів діяльності організації [3, с.149]. Майже на 70 % японських підприємств премії виплачуються у виді бонусів, розмір яких, як правило, прямо не пов'язаний з розміром особистого трудового внеску працівника. Така система використовується і на українських підприємствах, але поки що не набула значного поширення.

Крім того, зарубіжні системи матеріального стимулювання постійно переглядаються та вдосконалюються. Тому необхідно вдосконалити складові існуючих систем матеріального стимулювання персоналу, використовуючи комплексний підхід, що дасть змогу визначити найбільш прийнятні для України системи оплати і преміювання праці персоналу, перероблені з урахуванням особливостей економічних процесів, що протікають в Україні.

Додаткові виплати за стаж роботи (10-35% від встановленого окладу). Передбачається, що пропрацювавши в організації більш двох років, люди починають працювати набагато ефективніше, приносячи значний прибуток.

У сучасному менеджменті ведуться активні пошуки і перегляд класичних теорій мотивацій з метою їх пристосування до сучасної структури потреб. В даний час на перший план виходить необхідність у вирішенні проблем зацікавленості кожної людини в якісній і творчій роботі на благо як свого підприємства, так і суспільства в цілому.

Велика кількість проведених соціологічних досліджень показало, що найбільшу питому вагу серед форм мотивації має оклад і індивідуальна надбавка, а лише потім вже йдуть різні види премій, при цьому часто виділяються медичне страхування, можливість отримання кредитів і матеріальна допомога. Огляд передового зарубіжного досвіду ефективних систем мотивації персоналу показує, що в зарубіжних фірмах застосовується партисипативне управління мотивацією, що базується на визнанні взаємних інтересів всіх членів фірми, що сприяє інтеграції цих інтересів і збільшення зацікавленості працівників у результатах праці.

Список використаних джерел

1. Іванілов О. С. Економіка підприємства : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. С. Іванілов - К. : Центр учбової літератури, 2009. - 728 с.
2. Економіка і фінанси підприємства: підручник / Й. М. Петрович, Л. М. Прокопишин-Рашкевич ; ред. Й. М. Петрович. - Львів : Магнолія 2006, 2014. - 408 с.
3. Сукач О.О. Теоретичні аспекти класифікації витрат на оплату праці / О.О. Сукач // Вісник соціально-економічних досліджень, 2013 рік, випуск 4 (51) .- С. 144-151.
4. Мінімальні зарплати в ЄС: в десяти країнах "мінімалка" нижча за 500 євро (інфографіка) [Електроний ресурс] Режим доступу : <https://economics.unian.ua/finance/1773132-minimalni-zarplati-v-es-v-desyati-krajinah-minimalka-nijche-500-evro-infografika.html> <https://economics.unian.ua/finance/1773132-minimalni-zarplati-v-es-v-desyati-krajinah-minimalka-nijche-500-evro-infografika.html>.

УДК: 338.984

ПРИНЦИПИ ПЛАНУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Івашина І. О.,

Науковий керівник: к.е.н., доц. Фіщенко О. М.
ДВНЗ "Донецький національний технічний університет"

Дослідження проблеми інвестування завжди знаходилося у центрі уваги. Це обумовлено тим, що інвестиції стосуються найглибших основ господарської діяльності, визначають процес економічного зростання в цілому. У сучасних умовах вони виступають найважливішим засобом забезпечення умов виходу з економічної кризи, структурних зрушень у народному господарстві, зростання технічного прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро - і макрорівнях. Активізація інвестиційного процесу є одним із надійніших механізмів соціально-економічних перетворень.

Один із шляхів поліпшення інвестиційної активності-удосконалення планування інвестиційної діяльності. А саме вибір ефективних методів планування, відповідних умовам сьогодення. Отже необхідність удосконалення діяльності підприємства з планування інвестиційних процесів обумовлена тим, що саме за допомогою інвестиційного планування відбувається забезпечення підприємства необхідними інвестиційними ресурсами й підвищення ефективності його інвестиційної діяльності в майбутньому.

Питання планування інвестиційної діяльності підприємства розглянуті в роботах Кузнецової С.М., Пересади А.А., Щукіна Б.М. та інших. В роботах вчених наведено різноманіття принципів планування, що призводить до проблеми узагальнення принципів планування інвестицій.

Мета роботи - узагальнення та формулювання принципів планування інвестиційних процесів.

Планування спирається на певні закономірності, що одержали назву принципів планування (від лат. principium - початок, основа).

1. Першооснова - те, що лежить в основі певної теорії, учення, науки, світогляду.

2. Внутрішні переконання людини, практичні, моральні і теоретичні засади, якими вона керується в житті й діяльності).

Уперше загальні принципи планування були сформульовані французьким ученим Анрі Файолем - засновником так званої класичної адміністративної школи управління. Ним було названо п'ять принципів: необхідність, єдність, безперервність, гнучкість та точність [1, с. 121-123].

Принцип необхідності в плануванні означає повсюдне та обов'язкове застосування планів при будь-якому виді трудової діяльності. До того, як діяти, колектив підприємства повинен знати, чого він хоче та може.

Принцип єдності передбачає спільність економічних цілей та взаємодію різних підрозділів підприємства на горизонтальному та вертикальному рівнях планування та управління.

Принцип безперервності в плануванні полягає в тому, що процес планування на підприємстві повинен здійснюватися постійно та без зупинки в межах виробничо-господарчого циклу.

Крім того, процес планування повинен бути безперервним також з наступних причин:

- невизначеність зовнішнього середовища робить необхідним поступове коректування очікувань підприємства та відповідні виправлення та уточнення планів;

- змінюваність не тільки фактичних передумов, але й уявлень підприємства про свої внутрішні цінності та можливості.

Принцип гнучкості в плануванні полягає в наданні планам та процесу планування можливості змінювати свою направленість у зв'язку з виникненням непередбачених обставин.

Для здійснення принципу гнучкості плани повинні складатися так, щоб в них можна було вносити зміни, пов'язуючи їх із зміненими зовнішніми та внутрішніми умовами. Тому плани, звичайно, як це прийнято у світовій практиці, містять резерви. При дотриманні цього правила необхідно також планувати величину таких резервів, тому що їх необґрунтоване застосування відображається на результатах планування. З фінансової точки зору забезпечення принципу гнучкості в плануванні потребує додаткових витрат.

Принцип точності. Усілякий план повинен бути складеним с такими точністю, конкретизацією та деталізацією, яких бажає досягнути підприємство, враховуючи його фінансовий стан, положення на ринку та ін.; тобто ступень точності плану можливий будь-який, але він обов'язково має забезпечити ефективність діяльності.

Крім перелічених, відомий американський економіст у галузі планування Р.Л.Акофф сформулював ще два принципи: принцип участі та принцип холізму [2, с. 44-47]. Принцип участі в плануванні передбачає, що ніхто не в змозі планувати ефективно для когось іншого. Краще планувати для себе, ніж щоб хтось планував тебе. Принцип участі означає, що кожен член економічної організації стає учасником планової діяльності, незалежно від посади та функції, яку він виконує.

Регулювання принципу участі має наступні переваги:

- кожен із робітників підприємства отримує. більш глибоке розуміння підприємства, знання різних сторін його життя;
- плани підприємства стають приватними планами робітників, а участь у досягненні цілей підприємства;
- приносить задоволення власних потреб робітників. Посилюється мотивація праці, зміцнюється єдність команди;
- робітники підприємства, займаючись плануванням, розвивають себе як особистість, а це є додатковий ресурс для підприємства;
- об'єднуються дві функції управління: оперативне керування та планування. Плани перестають бути чимось зовнішнім для керівників.

У вітчизняній науці та практиці планування, окрім розглянутих класичних принципів, широку популярність надбали загальноекономічні принципи: системність, цілеспрямованість, комплексність, оптимальність, ефективність, науковість, пріоритетність, збалансованість, зайнятість, директивність, самостійність, рівнонапруженість, конкретність, об'єктивність, динамічність, ризик та ін.

З урахуванням основних принципів відбувається добір методів планування інвестиційної діяльності підприємства.

Таким чином покращення інвестиційної діяльності залежить насамперед від менеджменту підприємств. Значне місце в цьому займає процес планування. Саме тому одним із перспективних напрямів поліпшення інвестиційної діяльності підприємств є дослідження принципів планування інвестиційної діяльності, використання найефективніших методів і способів планування залежно до інвестиційної ситуації в країні та на підприємстві.

Список використаних джерел

1. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: Навч. посібник. – К.: "Центр навчальної літератури", 2014. – 304 с.
2. Щукін Б. М. Інвестиційна діяльність: Методичний посібник.- К.: МАУП, 2014.- 168 с.

УДК 658.153

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Іщук Л.О., студентка групи ФК-16М-2,

Науковий керівник: канд. екон. наук, доц. Мельник Т.А.
Центральноукраїнський національний технічний університет

Сучасний розвиток ринкових відносин в Україні потребує нових підходів до управління економічними процесами як на макрорівні, так і на рівні окремих підприємств. Нині для багатьох вітчизняних підприємств типовим наслідком кризових явищ економічного розвитку є гостра нестача фінансових ресурсів для формування оборотних активів, що призводить до неефективного використання останніх. Тому одним із найактуальніших завдань у напрямку забезпечення фінансової стійкості вітчизняних підприємств є суттєве вдосконалення механізму управління їх оборотними активами.

Аналіз літературних джерел засвідчує, що теоретичні та практичні аспекти управління оборотними активами підприємства розглядаються у багатьох наукових працях учених-економістів. Так, значний внесок у дослідження цієї проблематики зробили такі науковці: І.О. Бланк, С.В. Калабухова, О.Р. Квасовський, О.Ю. Ніпіаліді, В.В.Ковальов, М.Р. Ковбасюк, І.Д. Лученок, А.М. Поддєрьогін, С.Ф. Покропивний, Е.С. Стоянова, І.Ф. Стефанів, Н.Я. Спасів, О.О. Терещенко, І.Я. Чугунов та інші.

Метою дослідження є вивчення проблемних аспектів процесу управління оборотними активами підприємства та розробка відповідних пропозицій щодо його вдосконалення.

Управління оборотними активами – це дуже складний процес, що визначається такими завданнями, як: прискорення оборотності оборотних активів; формування достатнього обсягу оборотного капіталу, що застосовується в операційному процесі; поліпшення ефективності структури оборотних активів; збільшення ліквідності, конкурентоспроможності та платоспроможності підприємства.

Управління оборотними активами підприємства здійснюється за такими етапами: аналіз оборотних активів підприємства у попередньому періоді; вибір політики формування оборотних активів підприємства; оптимізація обсягу оборотних активів; оптимізація співвідношення постійної і змінної частин оборотних активів; забезпечення необхідної ліквідності оборотних активів; забезпечення необхідної рентабельності оборотних активів; вибір форм і джерел фінансування оборотних активів [7, с. 71].

Першим кроком у системі ефективного управління оборотним коштами варто виділити їх структурний аналіз та динаміку, що дозволить визначити, яка тенденція: зменшення чи збільшення оборотних коштів, спостерігалася на підприємстві за попередні роки та визначити оптимальний обсяг і структуру оборотних коштів. Наступним кроком є аналіз показників ефективності використання оборотних коштів, а також чинників, які впливають на них.

Варто пам'ятати, що ефективність формування та використання оборотних коштів зумовлена певними особливостями управління їх структурними елементами: запасами, дебіторською заборгованістю та грошовими коштами, а також визначенням джерел їх фінансування.

Для ефективного управління матеріальними запасами на підприємствах доцільно: визначати раціональний обсяг матеріальних запасів шляхом умілого маневрування ними; впроваджувати нові прогресивні системи управління матеріальними запасами; вдосконалювати процес нормування шляхом встановлення науково обґрунтованих норм та нормативів, застосовувати індивідуальні норми для підприємств залежно від галузі та асортименту продукції; покращувати організацію постачання, в тому числі шляхом встановлення чітких договірних умов постачання, оптимального вибору постачальників,

налагодженої роботи транспорту; правильно організувати інфраструктуру господарства, що передбачає раціональне використання запасів та контроль за їх витрачанням [6].

Найгостріша проблема нестачі оборотних коштів – це несвоєчасне надходження коштів від дебіторів за відвантажену продукцію, тобто утворення на підприємстві дебіторської заборгованості.

Найбільш відомим інструментом інкасації дебіторської заборгованості є надання знижок за швидку оплату продукції. Багато підприємств використовують цей інструмент для прискорення повернення дебіторської заборгованості, однак роблять це інтуїтивно, без серйозних розрахунків, допускаючи при цьому помилки. Застосування механізму знижок за швидку оплату доцільне лише постійним клієнтам при суворому дотриманні ними платіжної дисципліни за термінами та сумами [2].

Нетрадиційним для національних підприємств, хоча і достатньо перспективним є такий інструмент повернення дебіторської заборгованості як факторинг — продаж дебіторської заборгованості.

О. Ковалюк розглядає факторинг як придбання права на стягнення боргів, перепродаж товару і послуг з подальшим одержанням платежів за ними. Іншими словами, факторинг є різновидом посередницької діяльності, за якої фірма-посередник (факторингова компанія) за певну плату одержує від підприємства право стягувати і зараховувати належні йому суми грошей від покупців на його рахунок (право інкасувати дебіторську заборгованість). Водночас посередник кредитує оборотний капітал клієнта, бере на себе його кредитний і валютний ризики [5, с. 115].

Факторингові послуги поширені в усіх розвинених країнах світу. Такий розвиток факторингу зумовлений прагненням підприємств до прискорення обігу коштів у розрахунках, скорочення розмірів дебіторської заборгованості у часовому лазі і зменшення обсягу неплатежів. Головна функція факторингу в сучасних умовах полягає у зменшенні неплатежів, прискоренні товарообігу й створенні стабільної системи фінансового забезпечення виробничої сфери. Застосування факторингу дає змогу перетворити дебіторську заборгованість у наявні кошти, які можуть бути одразу ж використані на виробничі цілі, що позитивно вплине на розвиток економіки загалом та підприємства зокрема.

Загалом, для скорочення величини дебіторської заборгованості підприємства доцільно використовувати різні напрямки мінімізації її величини:

1. Визначення рівня ризику несплати дебіторами своїх рахунків, поглиблений аналіз їх платоспроможності, фінансового стану, встановлення певних стандартів їх оцінки та ведення картотеки боржників.
2. Збільшення числа споживачів, що зменшить ризик несплати одним чи кількома покупцями, визначення кількості потенційних дебіторів.
3. Вчасне визначення заборгованості, яка є сумнівною.
4. Своєчасне оформлення та надання розрахункових документів.
5. Здійснення претензійної роботи у співпраці з юридичною службою.
6. Припинення відносин з дебіторами, які є порушниками платіжної дисципліни.
7. Систематичне здійснення інвентаризації заборгованості [3].

Нестача грошових коштів, так і їх надлишок чинять значний вплив на роботу підприємства, спричиняючи збої в виробництві чи постачанні сировини, чим зменшують очікуваний прибуток. Саме тому дуже важливим є прискорення залучення грошових оборотних коштів як із внутрішніх, так і з зовнішніх джерел, чого можна досягти, здійснивши такі кроки: 1) формування знижок на великі партії продукції, що купується за готівку, 2) всебічне рекламування продукції, 3) участь у виставках та ярмарках, 4) пошук нових ринків збуту продукції, 5) забезпечення часткової чи повної попередньої оплати за вироблену продукцію, 6) залучення короткострокового, бюджетного чи податкового кредиту [1].

Якщо розглядати операційний цикл, то у своєму русі оборотні кошти послідовно проходять три стадії: заготовчу, виробничу та реалізаційну.

Заходами підвищення ефективності використання оборотних коштів для кожної окремо взятої стадії можна запропонувати наступні:

– на стадії створення виробничих запасів: ліквідація наднормативних запасів матеріалів; удосконалення нормування; поліпшення організації постачання, у тому числі через установа чітких договірних умов і забезпечення їх виконання, оптимальний вибір постачальників, налагодження роботи транспорту; поліпшення організації складського господарства;

– на стадії виробництва: упровадження прогресивної техніки та технології, зокрема безвідходної та маловідходної; розвиток стандартизації й уніфікації; удосконалення форм організації виробництва; удосконалення системи економічного стимулювання; заохочення більш економічного використання сировинних та паливно-енергетичних ресурсів; удосконалення використання основних фондів, насамперед, їх активної частини;

– на стадії реалізації готової продукції: раціональна організація збуту готової продукції; застосування прогресивних форм розрахунків; своєчасне оформлення документації та прискорення її руху; дотримання договірної та платіжної дисципліни [4].

Зазначені заходи дозволять прискорити оборотність оборотних коштів, що в свою чергу надасть можливість збільшити обсяги виробництва та реалізації продукції без додаткових фінансових вливань.

Отже, ефективне формування, регулювання обсягу і структури та використання оборотних активів сприятиме підтримці оптимального рівня ліквідності, забезпечить оперативність виробничого та фінансового циклів діяльності, а отже сприятиме платоспроможності та фінансовій стійкості підприємства.

Список використаних джерел

1. Безбородова Т.В. Управління оборотними коштами підприємств / Т. В. Безбородова, Т. В. Даншина // Інвестиції: практика та досвід. - 2017. - № 1. - С. 59-62.
2. Бондаренко О.С. Методологічні основи управління оборотними активами підприємств // Інвестиції: практика та досвід. - 2008. - №4. - С. 40-44.
3. Вірстюк Н.В. Удосконалення системи обліку та управління дебіторської заборгованості на сучасному етапі / Н.В. Вірстюк, І.І. Воронцова // Буковинська державна фінансова академія. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/13_NMN_2011/Economics/7_86543.doc.htm.
4. Гринчуцький В.І. Економіка підприємства: навч. посібник / В.І. Гринчуцький, Е.Т. Карапетян, Б.В. Погріщук. - К.: Центр учбової літератури, 2010. - 304 с.
5. Ковалюк О.М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики): монографія / О.М. Ковалюк. – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2002. – 396 с.
6. Любезна І. Удосконалення системи управління матеріальними запасами на підприємствах целюлозно-паперової промисловості / І.Любезна // Галицький економічний вісник. — 2013. — №2(41). — с.72-78.
7. Серік Ю.В. Управління оборотними активами підприємства / Є.В. Серік // Економіка і управління. – 2013. – №4. – С. 69-75.

УДК: 339.137.2

МЕТОДИ І МОДЕЛІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Калашников С.,

Науковий керівник: к.е.н., доц. Шилова Л.І.

ДВНЗ "Донецький національний технічний університет"

Динамічність умов господарювання спонукає підприємство постійно вдосконалювати всі підсистеми його діяльності – від системи управління до виробництва продукції. В системі управління особливо виділяється управління конкурентоспроможністю, яке потребує розробки ефективного механізму організаційно-економічного забезпечення, у зв'язку з чим вирішення даної проблеми набуває важливого значення.

Вирішенням окремих питань проблеми управління конкурентоспроможністю займалися такі відомі вчені як Шершньова З.В., Гайдук В.А., Фатхутдінов Р.А., Янковий О.Г., Шинкаренко В.Г., Садеков А.А., Денисенко М.П., Жданов С.А. та інші. Окрім цього, функціонування підприємств у сучасних умовах потребує адаптації досягнутих раніш результатів і вирішення завдань, що виникають у нинішній час. До таких завдань можна віднести виявлення особливостей методів і обґрунтування складових організаційно-економічного забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Нинішній етап економічного розвитку потребує систематичного впровадження адаптаційних заходів до умов зовнішнього і внутрішнього середовища, яке забезпечується за допомогою ефективного організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю. За визначенням Паламарчук О.М. організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю підприємства – це сукупність організаційних і економічних важелів, що впливають на економічні і організаційні параметри системи управління підприємством і сприяють формуванню та посиленню організаційно-економічного потенціалу, отриманню конкурентних переваг та ефективності діяльності підприємства в цілому [3].

До основних елементів організаційно-економічного забезпечення управління конкурентоспроможністю підприємства можна віднести такі функціональні підсистеми як управління маркетинговою діяльністю, управління якістю, управління виробничою діяльністю, управління фінансовою діяльністю, управління персоналом підприємства [1].

Організаційно-економічне забезпечення конкурентоспроможності підприємства має включати в себе сукупність засобів, методів, способів управління розвитком підприємства з метою довгострокового забезпечення його конкурентної позиції на ринку. Найбільш оптимальну модель та структуру основних блоків організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства запропонували О.С. Кузьмін, М.І. Долішній, І.П. Булеєв, які запропонували науково-методичні рекомендації та практичні методи щодо вибору і реалізації конкретних організаційних, економічних та техніко-технологічних заходів для кожного з них, які сукупно створюють реальні передумови забезпечення конкурентних переваг підприємства [2, с. 116].

Впровадження на підприємстві обґрунтованої моделі організаційно-економічного забезпечення дозволить оптимізувати всі бізнес-процеси в організації, завдяки чому відбуватиметься планомірне набуття конкурентних переваг. Систематичний моніторинг конкурентного середовища та пошук шляхів посилення сильних сторін підприємства з використанням можливостей зовнішнього середовища сприятиме підвищенню ефективності та конкурентоспроможності його діяльності.

Список використаних джерел

1. Артеменко Л.П. Організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю промислового підприємства / [Електронний ресурс] / Електронний наук.журн. – Вип.1(13). – 2015. – Режим доступу до ресурсу: ev.fmm.kpi.ua/article/45626-91612-1-PB.pdf. – Назва з екрану
2. Кузьмін О. Є. Конкурентоспроможність: проблеми науки і практики: монографія / О. Є. Кузьмін, М. І. Долішній, І. П. Булеєв, В. Г. Шинкаренкота ін. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2006. — 248 с.
3. Паламарчук О. М. Сутність та формування організаційно- економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/evu/2011_17_2/Palamarchuk.pdf

УДК: 339.72: 336.717

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РИНКУ АКЦІЙ

Кирилюк Ю.О., студентка групи ФК-14,
Науковий керівник: канд. екон. наук, доц. Фрунза С.А.
Центральноукраїнський національний технічний університет

Ринки акцій в різних країнах світу є одним з найефективніших механізмів перерозподілу ресурсів ринку капіталу. Україна не є винятком, тому також намагається розвивати даний сектор фінансового ринку для створення додаткових джерел залучення коштів та інвестицій. Ефективне функціонування ринку акцій є не лише обов'язковою передумовою сталого розвитку фінансового ринку, але й чинником, який забезпечує зростання реального сектору економіки.

Найбільш ефективним шляхом залучення фінансових ресурсів через пропозицію акцій значній кількості потенційних інвесторів на біржовому ринку є IPO. Під «IPO» (від англ. Initial Public Offering – первинна публічна пропозиція) розуміється процедура, коли акціонерне товариство вперше розміщує власні цінні папери [3].

Основними перевагами для підприємства-емітента, в результаті яких здійснюється вихід на організовані фінансові ринки, є:

- покращення можливостей залучення власного капіталу, у тому числі можливість отримання додаткового джерела фінансування у вигляді емісійного доходу;
- створення умов для зменшення ціни залучення як власного, так і позичкового капіталу;
- підвищення рівня фінансової автономії та гнучкості через зменшення потреби у кредитних ресурсах;
- фондовий ринок дає можливість постійно мати адекватну інформацію про ринкову капіталізацію акціонерного товариства;
- розміщення емісії здійснюється серед великої кількості інвесторів, значна частка яких не претендує на контроль;
- підвищення статусу, іміджу компанії та її інвестиційного рейтингу, що суттєво полегшує діяльність на ринку капіталів, так і на інших ринках.

Географічна структура обороту на світовому фінансовому ринку свідчить про високий рівень інституціоналізації ринку акцій у країнах ЄС, де найпотужнішим оператором на ньому є фінансовий сектор. Зростання долі Євросоюзу на світовому ринку акцій було частково обумовлене зростанням курсу євро до долара, яке спостерігалось останні кілька років. Збільшення курсу єдиної валюти ЄС позитивно вплинуло на міцність європейських фінансових інституцій у порівнянні з американськими і японськими, хоча й негативно на корпоративний сектор промислового виробництва.

Ринок корпоративних цінних паперів Євросоюзу у своєму розвитку доволі сильно відстає від американського. У деяких країнах ЄС співвідношення між капіталізацією і ВВП було у 10-15 разів нижчим за аналогічний показник у США. Головна проблема Євросоюзу полягає у тому, що, незважаючи на високий рівень активності у корпоративному секторі, діяльність крупних акціонерних компаній в ЄС частково контролюється інвесторами зі США. Помітним є збільшення присутності підприємців зі США серед акціонерів британських фінансових холдингів.

Слід зазначити, що одним із визначальним фактором впливу на ринок акцій протягом останніх декількох років (і взагалі на глобальний фінансовий ринок) є вартість грошей та їх вливання з боку держав в ринок. Підтвердженням цього є політика дешевих грошей США та програма «Кількісного пом'якшення»(QE) економіки (передбачала вливання через фінансові інструменти в ринок 85 млрд дол. щомісячно, але вона завершилась в жовтні 2014р.).

Подібну програму було впроваджено в Японії і такі ж методи стимулювання економічного росту використовував Європейський центральний банк. Головні елементи ринків акцій іноземних країн (США, Канада, Японія) відображено в таблиці 1.

Таблиця 1- Основні характеристики найбільших ринків акцій світу

№ п / п	Назва країни	Законодавча база регулювання ринку акцій	Види акцій, які обертаються на ринку	Основні фондові біржі, фондові індекси	Організація торгівлі акціями	Оподаткування операцій з акціями
1	США	Основні законодавчі акти: Закон "Про фондові біржі" 1934 р. (Securities Exchange Act of 1934), Закон Мелоні (Maloney Act).	Прості (common, ordinary stocks) і привілейовані акції (preferred stocks).	Провідні місця в торгівлі акціями займають НьюЙоркська фондова біржа (New York Stock Exchange, NYSE), NASDAQ (National Association of Securities Dealers Automated Quotations), а також Бостонська (Boston Stock Exchange), Чиказька (Chicago Stock Exchange), Національна фондові біржі (National Stock Exchange). Найвідоміші фондові індекси: DowJones (Dow Jones Industrial Average), транспортний індекс Dow-Jones комунальний індекс і загальний індекс Dow-Jones, фондові індекси Standard & Poor's – S&P 100 і S&P 500, Russell 3000.	Основу торгового механізму біржі NYSE складає принцип просування наказів (order-driven system). Торгівля здійснюється у формі безперервного подвійного аукціону, тобто заявки на купівлю і продаж надходять на біржу постійно. На відміну від NYSE, NASDAQ – це дилерський ринок, в основу якого покладено принцип просування котировок (quoted driven system). Торги проходять в чотирьох торгових залах біржі (Trading Floor) з 9:30 до 16:00.	Доходи по акціям, емітентам і яких є резиденти США, оподатковуються у джерела виплати за ставкою 30 %.

2	Канада	<p>Головні нормативно-правові акти: Закон "Про банки" (Bank Act, 1991), Закон "Про трастові компанії і взаємні фонди (Trust and Loan Companies Act, 1991), Закон "Про страхові компанії (Insurance Companies Act, 1991), нормативно-правові акти, прийняті урядами провінцій, наприклад, Закон "Про цінні папери провінції Онтаріо (Securities Act (Ontario), Закон "Про цінні папери провінції Квебек" (Securities Act (Quebec).</p>	<p>Акціонерний капітал канадських компаній розподіляється між трьома видами акцій: прості (common shares), привілейовані (preferred shares) і акції з обмеженнями (restricted shares). Умови випуску акцій з обмеженням можуть значно відрізнятися у різних компаній, але, як правило, такі акції є не голосуючими або надають своїм власникам обмежені права голосу</p>	<p>Найбільшою фондовою біржею є Торонтська (Toronto Stock Exchange). Фондові індекси канадського ринку акцій представлені сімейством індексів S&P/Toronto Stock Exchange Indices (S&P/TSX). Базовими є індекси S&P/TSX Composite Index і S&P/TSX 60 Index, S&P/TSX SmallCap Index.</p>	<p>Торгівля здійснюється в режимі безперервного подвійного аукціону з 9.30 до 16.00. На Toronto Stock Exchange існує додаткова торгова сесія (extended trading session) тривалістю з 16:15 до 17:00, в межах якої акції продаються і купуються за ціною закриття.</p>	<p>Доходи по акціям, емітентам і яких є резиденти Канади, оподатковуються у джерела виплат за ставкою 25 %.</p>
3	Японія	<p>Закон "Про фінансові інструменти і фондові біржі" (Financial Instruments and Exchange Law, 2006).</p>	<p>Акціонерний капітал компанії поділено на прості та привілейовані акції.</p>	<p>Найбільша із фондових бірж Японії – Токійська фондова біржа (Tokyo Stock Exchange, TSE). Статус фондової біржи отримала позабіржова торгова система JASDAQ (Japan Securities Dealers Association Quotations). Фондові індекси японського ринку акцій представлені двома основними</p>	<p>Торгівля на TSE є повністю електронною. Токійська фондова біржа – це аукціонний ринок (ринок просування наказів – orderdriven market) в чистому вигляді. Торгівля проводиться в межах двох торгових сесій: ранньої (morning</p>	<p>Доходи по акціям, емітентам і яких є резиденти Японії, оподатковуються у джерела виплат за ставкою 20 %.</p>

				групами – TOPIX і Nikkei. Основний індекс TOPIX (Tokyo Stock Price Index). Найбільш відомий фондовий індекс Японії – Nikkei 225.	session) тривалістю з 09:00 до 11:00 і денної (afternoon session) тривалістю з 12:30 до 15:00. На біржі JASDAQ торгівля акціями також здійснюється в аукціонному режимі.	
--	--	--	--	--	--	--

Джерело: складено за даними [1]

Зниження фондового ринку США стало максимальним з 2011 року - періоду європейської боргової кризи. Протягом всього 2017 року світові ринки акцій послідовно зростали. З 1 по 26 січня 2018 року індекс SP 500 і DJI зросли на 7,4% і 7,6% відповідно. З 26 січня фондовий ринок США почав знижуватися. Зниження прискорилося в кінці минулого тижня після публікації звіту про зростання заробітних плат в США, який виявився максимальним з 2009 року. Це стимулювало інфляційні очікування і, відповідно, очікування підвищення Федеральною резервною системою США облікових ставок і згортання програми кількісного пом'якшення - викупу ризикових активів за рахунок емісійного фінансування. У свою чергу, це призвело до підвищення прибутковості низькоризикових облігацій Держказначейства США на тлі розпродажу учасниками ринків високоризикових активів.

Понад 40% торгів на неорганізованому ринку здійснюються першими з ТОП-5 торговців цінними паперами, обсяг угод у яких становить 2,9 млрд грн.

На біржовому ринку торгівля акціями формується з емітентів, які переважно є предметом контрактів інтернет-трейдингу. У липні 2017 року всі ТОП-10 емітентів, які найбільше торгувалися на фондових біржах, всупереч трендів на позабіржовому ринку, були реальними підприємствами, з яких складаються основні галузі економіки. Проте торги із зазначеними емітентами залишаються дуже незначними, а низька концентрація ліквідності та значна волатильність є причиною відсутності бажання у великих інвесторів формувати свої портфелі з таких активів.

Великий обсяг торгів у серпні місяці на ринку акцій, пов'язаний з аукціонами Фонду державного майна України з реалізації державних часток енергогенеруючих компаній.

Таким чином, основною метою реформування ринку акцій в Україні повинно бути створення ліквідного та конкурентоспроможного ринку, який буде виконувати економічні функції, притаманні фінансовим інституціям та інфраструктурі:

- активна мобілізація та диверсифікація капіталу інвесторів;
- забезпечення новими фінансовими інструментами;
- сприяння ефективному корпоративному управлінню;
- надання учасникам ринку достовірної інформації про ціни на фінансові інструменти.

Визначена мета буде досягнута лише в тому випадку, коли буде послідовно реалізовані поточні та стратегічні завдання, які повинні бути відображені в кардинальних змінах законодавчих актів, етики поведінки на ринку вищого менеджменту як держави, так і корпорацій, виходячи з традицій і норм європейського права.

Також, слід враховувати аспекти міжнародного досвіду таких країн як Японія та США, оскільки порівняно з ринками акцій цих країн, національний ринок акцій перебуває в стадії початкового розвитку через його низьку ліквідність і конкурентоспроможність.

Список використаних джерел

1. Национальные рынки акций зарубежных стран [Електронний ресурс] / Внешэконом банк, М., 2010. – 92 с. – Режим доступу: http://www.veb.ru/common/upload/files/veb/custody/dep_oa_7countries.pdf.
2. Нескорודה І. Особливості функціонування фондового ринку України / І. Нескорודה // Вісник Національного банку України, 2013. – № 2. – с. 36-42.
3. Петухова О.М. Використання первинного публічного розміщення акцій (ІРО) як перспективного способу фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств // О.М. Петухова, Г.В. Сілакова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/10154/1/14.pdf>

УДК 336.1

ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Кірпота І.Р., студентка групи ФС-16-МЗ

Науковий керівник: канд. екон. наук, ст.викладач Коцюрба О.Ю.

Центральноукраїнський національний технічний університет

Соціальне страхування є важливою детермінантою суспільного розвитку будь-якої держави. У Конституції України задекларовано, що наша країна є соціальною державою і кожен громадянин має право на соціальне забезпечення, яке гарантується державним соціальним страхуванням.

Сучасні реалії функціонування соціальної сфери відзначаються рядом проблем теоретичного та практичного характеру. Так, у соціальному страхуванні не визначено його стратегічні і тактичні напрями розвитку, значною залишається дотаційність Пенсійного фонду України, не досконаліми є механізми формування та розподілу страхових фінансових ресурсів, науково не обґрунтованими є більшість страхових нормативів, не ефективною є модель функціонування фондів. Окремою проблемою є фінансове забезпечення функціонування державних страхових фондів, яке не дозволяє забезпечити потреби більшості реципієнтів, тому важливим загальнодержавним завданням є обґрунтування таких механізмів формування та використання фінансових ресурсів, які з використанням зарубіжного досвіду, змогли б вирішувати основні завдання соціального страхування.

Соціальне страхування в Україні провадиться через такі інституційні структури: Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття; Фонд соціального страхування України; Пенсійний фонд України.

Враховуючи специфіку вітчизняної системи соціального страхування, особлива увага має приділятися аналізу її збалансованості та внутрішніх структурних характеристик.

Відповідно до офіційних звітних даних витрати на соціальний захист та соціальне забезпечення протягом останніх років постійно зростають. Так, питома вага загальнодержавних видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення із урахуванням фондів соціального страхування протягом 2014–2016 рр. становила більше 20,9 % до ВВП, з яких 11–16 % належить фондам соціального страхування, решта – 8–10 % – фінансується за рахунок ДБУ [1, 2]. Проаналізуємо, наскільки динамічно формуються кошти фондів соціального страхування (табл. 1).

Аналіз даних таблиці 1 за 2014–2017 рр., дозволяє дійти таких висновків:

— спостерігалось зменшення доходів ПФУ – з 159473,1 млн. грн. у 2014 р. до 154300,7 млн. грн. у 2017 р., істотне зниження обсягу надходжень мало місце у 2016 році – на 44,0 % відносно 2015 року, що обумовлено кризовими явищами в економіці країни;

— до ФСС НВБ надходження збільшилися на 3695,8 млн. грн. або 60,1 %, що спричинено затяжними кризовими явищами в економіці та зменшенням чисельності працюючих – з 10,9 млн. осіб у 2014 р. до 10,5 млн. осіб у 2017 р.;

— доходи до ФСС ТВП зменшилися з 9108,4 млн. грн. у 2014 р. до 7997,8 млн. грн. у 2015 р., що є, загалом, позитивним явищем;

— доходи ФСС НВВ зросли на 218,8 млн. грн., що складає 3,4 %: з 6405,1 млн. грн. у 2014 р. до 6623,9 млн. грн. у 2015 р., що є негативним явищем, оскільки пов'язано із втратою життя або суттєвим погіршенням здоров'я;

— після об'єднання ФСС ТВП та ФСС НВВ у ФСС обсяг доходів зріс на 1142,7 млн. грн. за досліджуваний період, що складає 7,1 %;

— обсяг перерахованих страхових коштів у 2016 р. зменшився у порівнянні із 2014 та 2015 рр., що було зумовлено соціально-економічною кризою та тінізацією заробітних

плат, оскільки обсяг суми недоїмки ЄСВ у 2017 р. зріс на 3088,5 млн. грн. відносно 2014 р.; а також знизилась середньооблікова чисельність працівників: з 10,9 млн. осіб у 2014 р. до 10,5 млн. осіб у 2017 р. Ці та інші чинники, передусім, негативного спрямування, не сприяли наповненню державних фондів соціального страхування, що у сукупності позначилося на фінансових обсягах їх наповнення протягом аналізованого періоду;

— протягом 2014–2017 рр. суми заборгованостей зі сплати пені та штрафів суттєво змінювались: від 243,3 млн. грн. у 2014 р. до 956,5 млн. грн. у 2016 р. та 858,5 млн. грн. у 2017 р., що пояснюється тіньовими схемами на ринку праці.

Таблиця 1 - Динаміка формування коштів у державних фондах соціального страхування за 2014–2017 рр.(млн. грн.)

Назва показника	Роки				Відхилення					
	2014	2015	2016	2017	2015/2014		2017/2016		2017/2014	
					Абс.	%	Абс.	%	Абс.	%
Перераховані страхові кошти, з них:	181139,1	185689,9	131826,8	180805,2	4550,8	2,5	48978,4	37,2	-333,9	-0,2
ПФУ	159473,1	165366,9	107148,0	154300,7	5893,8	3,7	47152,7	44,0	-5172,4	-3,2
ФСС НВБ	6152,5	5701,3	8333,8	9848,3	-451,2	-7,3	1514,5	18,2	3695,8	60,1
ФСС ТВП	9108,4	7997,8	8420,3	16656,2	-1110,6	-12,2	8235,9	97,8	1142,7	7,1
ФСС НВВ	6405,1	6623,9			218,8	3,4				
Сума недоїмки із сплати ЄСВ	4683,3	6671,1	7058,8	7771,8	1987,8	42,4	713,0	10,1	3088,5	65,9
Сума заборгованості із сплати пені та штрафів	243,3	477,5	956,5	858,5	234,2	96,2	-98,0	-10,2	615,2	252,9

Джерело: розраховано автором за даними [3]

Проаналізуємо динаміку витраток соціальних фондів за 2014-2017 рр. (табл. 2).

Аналіз цих даних дозволяє зробити такі висновки:

для Пенсійного фонду України: витатки мають стійку тенденцію до перманентного збільшення, окрім 2016 року, в якому найбільше відбилися наслідки економічно-політичної кризи в країні; покриття дефіциту ПФУ за рахунок ДБУ для виплат пенсій постійно збільшується; бюджет ПФУ є постійно дефіцитним і доволі вагомо дотується із ДБУ.

для Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття: витатки за аналізований період перманентно зростають – із 6883,7 млн. грн. у 2014 р. до 10322,6 млн. грн. у 2017 р.; основну питому вагу у витатках займають: матеріальне забезпечення та соціальні послуги – 82,5 % станом на 2017 р., з них 77,4 % спрямовувались на допомогу по безробіттю та матеріальну допомогу. Така тенденція спостерігається протягом всього досліджуваного періоду.

Таблиця 2 - Видатки фондів соціального страхування за 2014-2017 рр. (млн. грн.)

Показник	Роки				Відхилення					
					2016/2015		2017/2016		2017/2014	
	2014	2015	2016	2017	Абс.	%	Абс.	%	Абс.	%
Видатки Пенсійного фонду України:										
за рахунок власних надходжень	192374,2	210766,6	199564,8	228289,4	-	-5,3	28724,6	14,4	35915,2	18,7
за рахунок коштів ДБУ	50957,2	54832,8	54489,3	67139,5	-343,5	-0,6	12650,2	23,2	16182,3	31,8
Усього видатків	243477,9	265667,8	254066,0	295430,3	-	-4,4	41364,3	16,3	51952,4	21,3
Видатки Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття:										
Матеріальне забезпечення	5469,5	6398,2	7155,5	8514,4	757,3	11,8	1358,9	19	3044,9	55,7
Допомога по безробіттю	5256,6	6154,1	6662,0	7990,4	507,9	8,3	1328,4	19,9	2733,8	52
Утримання виконавчої дирекції	1199,4	1237,0	1275,8	1704,3	38,8	3,1	428,5	33,6	504,9	42,1
Всього видатків	6883,7	7840,5	8573,5	10322,6	733	9,3	1749,1	20,4	3438,9	50

Джерело: розраховано автором за даними [1]

Що стосується новоствореного Фонду соціального страхування, то видатки фонду мали загальну тенденцію до зростання, що можна вважати позитивною тенденцією, беручи до уваги специфічність реципієнтів (табл. 3).

Таблиця 3 - Видатки Фонду соціального страхування за 2016–2017 рр. (млн. грн.)

Показник	Роки		Відхилення	
	2016	2017	2017/2016	
			Абс.	%
Матеріальне забезпечення та страхові виплати, всього:	15080,6	10297,8	-4782,8	-31,7
допомога по тимчасовій непрацездатності	5721,4	6441,3	719,9	12,6
допомога по вагітності та пологах	2741,7	3449,7	708	25,8
щомісячні страхові виплати потерпілим на виробництві та членам їх сімей та одноразова допомога	6629,5	6880,7	251,2	3,8
Адміністративно-господарські витрати	963,2	1295,5	332,3	34,5
Всього видатків	16886,8	18579,9	1693,1	10

Джерело: розраховано автором за даними [1]

У результаті аналізу формування та використання фінансових ресурсів державних страхових фондів було виявлено, що у більшості страхових фондів, зокрема ПФУ, видатки значно перевищують надходження, що є негативним явищем і вимушує формувати дотаційне забезпечення із ДБУ, збільшуючи таким чином дефіцитність ДБУ. Для оптимального фінансового забезпечення цих фондів доцільно прискорити їх реформування, зокрема, щодо ПФУ перейти на трирівневу пенсійну систему. Наразі ж фінансова система соціального страхування в Україні не є самодостатньою, що визначає необхідність розробки та впровадження нових моделей та фінансових механізмів її розвитку.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

2. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>.

3. Про основні показники зі сплати єдиного соціального внеску за 2017 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fpsu.org.ua/napryamki-diyalnosti/sotsialne-strakhuvannya-i-pensijne-zabezpechennya/13705-pro-osnovni-pokazniki-zi-splati-edinogo-sotsialnogo-vnesku-za-2017-rik>

УДК 658.15

ОРГАНІЗАЦІЯ САНАЦІЙНИХ ЗАХОДІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Козіненко А., студент групи ФК-14

Науковий керівник: асистент Москаленко В.М.

Центральноукраїнський національний технічний університет

В умовах глибокої загальної економічної кризи найбільш дієвим засобом запобігання банкрутства підприємств в антикризовому управлінні є санація.

Економічна сутність санації полягає в тому, що це є система фінансово – економічних, виробничо–технічних, організаційно–правових і соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості і конкурентоспроможності підприємства - боржника у довгостроковому періоді.

Санація – це сукупність всіх можливих заходів, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення. Вона розглядається як система заходів, яка реалізується під час проведення судової справи про банкрутство з метою не допустити визнання боржника банкрутом із наступною його ліквідацією і яка спрямована на оздоровлення фінансово – господарського становища боржника. Ця система заходів спрямовується також на задоволення вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства або зміни організаційно – правової структури боржника.

Менеджмент санації - це сукупність принципів, методів та заходів управління процесом оздоровлення фінансово-господарського становища підприємства. Головна мета — досягнення високої ефективності цього процесу.

Важливою складовою організації дієвого менеджменту санації є створення ефективної системи контролінгу, головні завдання якого полягають у визначенні стратегічних та тактичних цілей санації і орієнтації процесу управління на досягнення цих цілей. Вирішальним при цьому є створення системи інформаційного забезпечення, планових, аналітичних та контрольних служб.

Згідно із Законом України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” рішення про проведення санації підприємства приймається за таких умов:

- 1) з власної ініціативи підприємства:
 - коли підприємству загрожує банкрутство;
 - за звернення до арбітражного суду про порушення справи про своє банкрутство;
- 2) після закінчення місячного терміну від дня опублікування в офіційному друкованому органі Верховної Ради України чи Кабінету Міністрів України оголошення про банкрутство підприємства (за наявності претензій кредиторів);
- 3) з ініціативи фінансово-кредитних установ;
- 4) з ініціативи заставоотримувача цілісного майнового комплексу підприємства. За невідновлення підприємством платоспроможності заставоотримувач має право звернутись до Арбітражного суду із заявою про стягнення майна, що перебуває в іпотеці;
- 5) з ініціативи державного органу з питань банкрутства неплатоспроможних державних підприємств, у статутному фонді яких частка державної власності перевищує 25 відсотків.

Санація підприємства переслідує конкретну мету:

- формування необхідних фінансових ресурсів;
- покращення структури оборотного капіталу;
- підвищення конкурентоспроможності виробництва;
- відновлення платоспроможності підприємства;
- досягнення прибутковості;

- поновлення, збереження ліквідності;
- зниження заборгованості;
- погашення поточних збитків і ліквідація причин їх виникнення.

Процес фінансового оздоровлення підприємства починається з виявлення та аналізу причин фінансової кризи. Це створює умови щодо прийняття обґрунтованих рішень щодо доцільності проведення санації, або ліквідації підприємства.

Санація підприємства відбувається за класичною схемою, наведеною на рис. 1.

Вона вимагає, перш за все, проведення причинно–наслідкового аналізу виникнення кризової ситуації, формування стратегічної мети і тактики проведення санації, розробки програми санації, тобто системи взаємопов’язаних заходів, спрямованих на виведення підприємства з кризи.

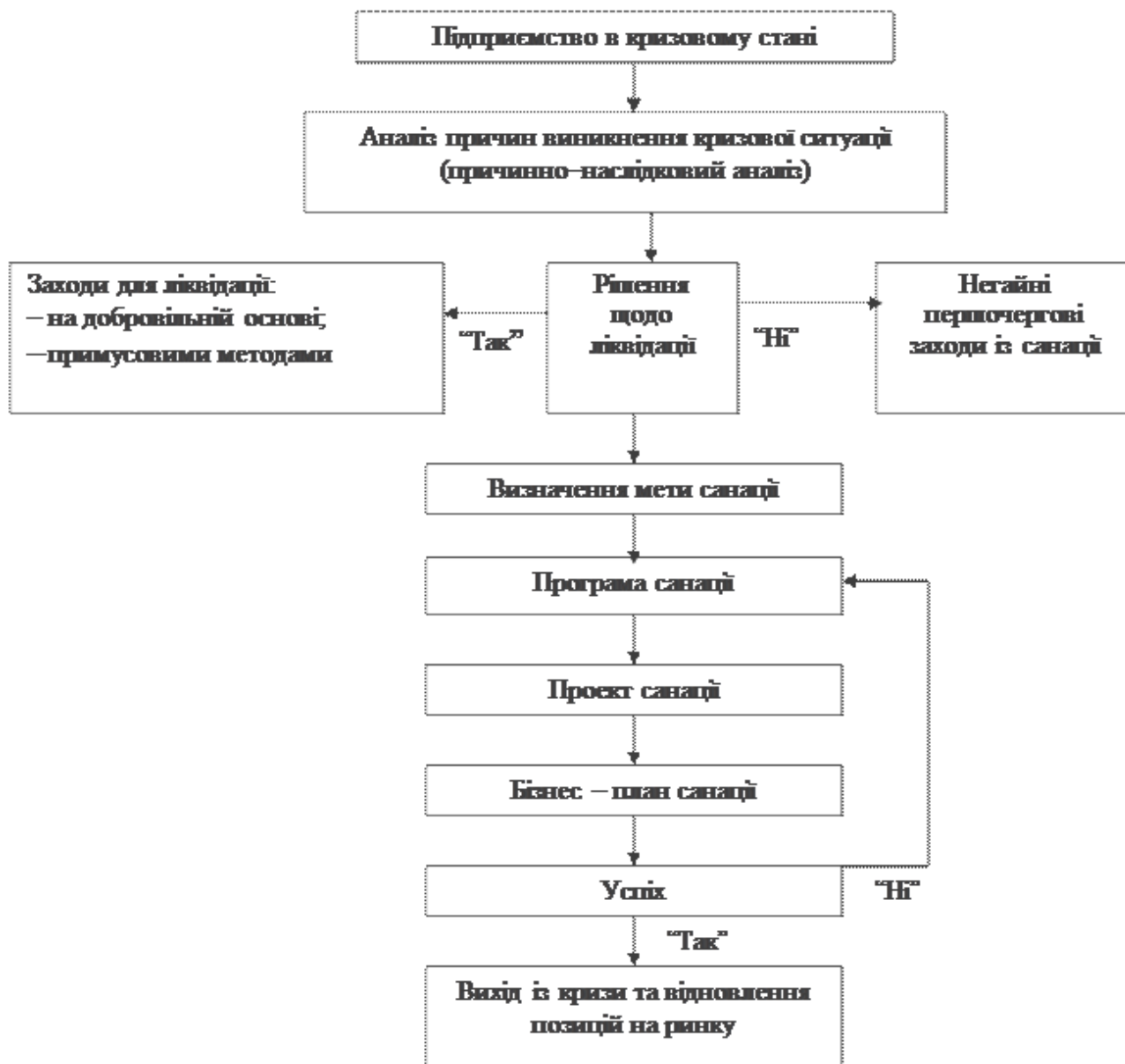


Рис. 1. Класична схема санації підприємства

Програма санації формується на підставі комплексного аналізу причин фінансової кризи, аналізу внутрішніх резервів, стратегічних завдань санації та висновків про можливості залучення капіталу. На базі санаційної програми розробляється проект санації, який містить техніку – економічне обґрунтування санації, розрахунок обсягів фінансових ресурсів,

необхідних для досягнення стратегічних цілей, конкретні графіки і методи мобілізації фінансового капіталу, терміни освоєння інвестицій та їхньої окупності, оцінки санаційних заходів, а також прогнозовані результати виконання проекту.

У процесі санації постійно відбувається координація і контроль якості реалізації запланованих заходів. Завдання санаційного контролю полягає в ідентифікації оперативних результатів і підготовці проектів рішень щодо використання потенційних резервів і подолання виявлених перешкод. Для більшості підприємств проект санації має таку структуру:

- загальна характеристика підприємства (фактичний обсяг реалізованої продукції, прибуток, заборгованість, коефіцієнт платоспроможності та ліквідності);
- аналіз причин, через які підприємство опинилося у кризовому стані, перспективи виходу з кризи;
- план фінансового оздоровлення (виробнича програма на найближчі роки, баланс грошових доходів і витрат, розрахунок ефективності заходів, спрямованих на оздоровлення підприємства);
- прогнозування кінцевих результатів реалізації проекту санації.

Суттєвою новизною в механізмі санації і банкрутства підприємств є впровадження інституту арбітражного керуючого, якому надано право виконувати функції розпорядника майна, керуючого санацією або ліквідатора. Законодавство передбачає можливість включення в план санації ряд обов'язкових елементів, а саме: підприємства по відновленню платоспроможності боржника (у тому числі закриття нерентабельних підприємств, мирова угода, ліквідація дебіторської заборгованості тощо), періоду і першочерговість погашення боргів, умови переведення боргів на інвестора.

Для реалізації плану санації підприємству надається можливість на певний період звільнитися від виконання зобов'язань перед кредиторами. Ця можливість може бути здійснена шляхом укладання мирової угоди. Можливість укладання мирової угоди в процесі порушення справи про банкрутство - це ще одно суттєве нововведення в фінансовому механізмі санації і банкрутства підприємства.

Мирова угода - це процедура досягнення згоди між боржником і кредиторами щодо пролонгації періоду сплати кредиторам платежів або зменшення суми боргів.

Аналіз фінансового механізму санації підприємств в Україні дозволяє переконатися в програмному характері змін, передбачених законом України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом”. У названому законі закладено достатньо механізмів для захисту прав кредиторів. Крім того, вони створюють сприятливі умови для санації боржника під час порушення справи про банкрутство.

Список використаних джерел

1. Закон України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>;
2. Терещенко О. О. Фінансова санація і банкрутство підприємств. – Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2000.;
3. Управління фінансовою санацією підприємства: навчальний посібник. / І.М. Зеліско. – К.: ЦП «КОМПРИНТ», 2015. – 320с.
4. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навчальний посібник / О. М. Полінкевич, В. П. Лещук. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 416 с.

УДК 658.155.2

ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ

Колос А.О., студент групи ФС-16-М2,
Науковий керівник: канд. екон. наук, доц. Попов В.М.
Центральноукраїнський національний технічний університет

Прибуток є основним показником діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта. Формування необхідного рівня прибутковості відбувається при ефективній консолідації чинників виробничого, організаційного та збутового характеру, які в процесі здійснення підприємницької діяльності впливають позитивним чи негативним чином на результативність господарювання. Виходячи з зазначеного, оптимізація процесу управління прибутком передбачає врахування можливостей позитивних чинників прибутковості та необхідність нівелювання негативного впливу чинників, що зменшують прибутковість діяльності підприємства. Зазначене підтверджує актуальність системної розробки механізмів управління прибутком підприємства та визначення факторів впливу на нього.

Проблема управління прибутковістю підприємства досліджувалась багатьма вченими та економістами. Різні напрями фінансової діяльності і зокрема прибутку висвітлюються в наукових працях Чумаченко М., Білик Т., Бланк І., Дем'яненко М., Зінченко О., Іщук С., Шмиголь Н., Костенко О. та багато інших дослідників.

Поняття та сутність категорії «прибуток» у більшості вчених описується по різному. Так, І.А. Бланк, який одним із перших в Україні використовує поняття співвідношення ризику і доходу [1].

Брігхем Є.Ф. вважає прибуток є однією з основних категорій товарного виробництва. Це передусім виробнича категорія, яка характеризує відносини, що складаються у процесі суспільного виробництва.

А.М. Поддєрьогін визначає прибуток як частину заново створеної вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу. Наголошується на важливості процесу реалізації виробленого продукту за кошти.

Таким чином, не дивлячись на відмінності тлумачення категорії, можна знайти спільні риси. Тобто, прибуток підприємства виступає не лише як основа функціонування окремого підприємства, але і як база економічного розвитку держави в цілому.

Але, загалом, більшість вчених акцентуються на тому, що під формуванням прибутку підприємства слід розуміти процес його створення підчас фінансово-господарської діяльності. Фінансовий результат може бути як позитивним, коли доходи перевищують витрати (формується прибуток), так і негативним: коли витрати перевищують доходи (формується збиток). Багатогранний характер прибутку означає, що його дослідження повинно мати системний підхід, який буде охоплювати аналіз сукупності факторів створення, впливу, розподілу і використання. Таке розуміння безпосередньо пов'язує зазначений процес і сутністю відтворювального процесу як визначальної характеристики розвитку економічної системи.

Систему факторів, що позитивно впливають на прибуток і, загалом, формують його відносяться виручка, у тому числі від реалізації, яка займає основну питому вагу, виручка від реалізації інших активів і основних засобів. Система чинників витратного характеру, які визначають зменшення величини прибутку формується категоріями, які в узагальненому вигляді відображаються в собівартості, продуктивності праці, фондовіддачі, фондоозброєності, оборотності оборотних активів.

Окрім того, система чинників формування прибутку підприємства неможлива без врахування зовнішніх факторів, які визначаються фінансово-кредитною політикою держави, у тому числі у вигляді податків і податкових ставок, тарифів і зборів та в деякій мірі – цін.

Фактори розподілу складаються з платежів обов'язкового характеру до бюджету і позабюджетних фондів, до банківських і страхових фондів, платежів добровільного характеру, включаючи добродійні фонди, направлення прибутку у фонди грошових коштів, які утворюються на підприємствах. Фактори використання відносяться тільки до тієї частини прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства і комерційних організаціях [3, с.20].

Розглядаючи систему чинників формування прибутку неможливо, як зазначалось нами вище, не враховувати його роль в процесах розвитку підприємства. З огляду на таке, слід також, на нашу думку, виділяти фактори зростання, до яких відносяться витрати, пов'язані з відновленням асортименту та номенклатури продукції, що випускається [4, с.142].

З огляду на визначені підходи до систематизації факторів формування прибутку слід, на нашу думку, акцентуватись і на системі заходів щодо управління ним. Так, Бланк І.А. у своїй праці «Управління прибутком» відзначає, що в процесі підприємницької діяльності створений у сфері виробництва та послуг чистий дохід є відображенням прибутку як економічної категорії [1].

Він вважає, що готова продукція є результатом поєднання факторів виробництва (капіталу, праці та природних ресурсів) і корисної продуктивної діяльності господарюючих суб'єктів, що за умови продажу споживачу стає товаром. Вартість живої праці і минулої упреждженої вартості включається в вартість товару на стадії продажу.

Основні задачі управління формуванням прибутку підприємства, з огляду на це, передбачають: забезпечення максимізації розміру прибутку, що формується, і який відповідає ресурсному потенціалу суб'єкта господарювання та ринковій кон'юнктурі; забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку, що формується, та допустимим рівнем ризику; забезпечення високої якості прибутку, що формується; забезпечення постійного збільшення ринкової вартості підприємства; підтримка конкурентоспроможності у довгостроковому періоді; забезпечення ліквідності підприємства та його платоспроможності; підтримка інвестиційної привабливості.

Отже, на основі вищезазначеного, можна погодитись, що досконалий механізм управління прибутком на основі врахування системи факторів впливу на дану категорію для українських суб'єктів господарювання може передбачати наступні заходи (стосовно чинників внутрішнього характеру, як таких, що можуть ефективно управлятися керівництвом):

Проведення ефективної кадрової політики. Це повинно зменшити для господарства витрати часу на виробництво одиниці продукції, за умови забезпечення максимально продуктивного та кваліфікованого персоналу

Підвищення ефективності збутової політики підприємств. Оскільки від реалізації продукції залежить отримання доходу, необхідно приділяти їй більше уваги.

Уникнення непродуктивних витрат шляхом їх нормування, планування та аналізу.

Підвищення якості продукції і ліквідація втрат від браку. На дохідність господарства впливає модернізація продукції або зняття з виробництва неконкурентоспроможних товарів.

Підвищення ефективності маркетингу. Багато нових видів виробів не купуються на ринку саме через відсутність дієвого механізму рекламування та заохочування покупців.

Застосування жорсткого контролю за всіма витратами. З метою проведення керівниками підрозділів найточнішого контролю за всіма ділянками роботи необхідно забезпечити їх всіма необхідними засобами. Тільки тоді не будуть допущені марні та невиправдані витрати матеріальних, фінансових та трудових ресурсів [5].

Список використаних джерел

1. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2007. – 768 с.
2. Білик Т. Теоретичні аспекти прибутку / Т. Білик // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – С. 7-8.

3. Орлов О.О. Планування прибутку підприємств в умовах ринкової економіки : монографія/ О.О. Орлов, Є.Г.Рясних, Н.І.Гавловська. – Хмельницький: ХНУ, 2009. – 155 с.
4. Хмелевський О.В. Оцінка прибутковості промислових підприємств: монографія / О.В. Хмелевський – Хмельницький : Поліграфіст, 2011. – 202 с.
5. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства / Ж.М. Жигалкевич, Е.С. Фісенко // Економіка та суспільство. – 2016. – №4.
6. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: Підручник. – 2-ге вид. перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2008. – 528 с.

УДК: 339.137.2

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВА

Костюк Г.О.,

Науковий керівник: к.е.н., доц. Шилова Л.І.

ДВНЗ "Донецький національний технічний університет"

Проблема функціонування, виживання і забезпечення стратегічного розвитку стосується кожного підприємства, яке намагається здійснювати господарську діяльність у складних економічних умовах. Позитивне вирішення цієї проблеми передбачає створення й постійне забезпечення конкурентних переваг, що переважно можуть бути досягнуті на основі обґрунтованої й ефективної стратегії розвитку підприємства.

Конкурентоспроможність, її формування й утримання, конкурентні переваги знаходяться в центрі уваги класиків і сучасних науковців. Серед провідних вчених виділяються праці М.Портера, який провів багато досліджень щодо вирішення цих проблем. Зміна зовнішнього і внутрішнього середовища ведення господарської діяльності підприємств потребує подальшого розгляду і вирішення питань забезпечення конкурентоспроможності в контексті відповідних стратегій.

У нинішній час продовжується формування єдиного підходу до визначення конкурентної стратегії як сукупності окремих взаємопов'язаних, взаємозалежних і взаємообумовлених елементів, об'єднаних однією стратегічною метою – створення і підтримка конкурентної переваги підприємства. [1]

М.Портер виділяє три базові конкурентні стратегії, які мають універсальний характер, тобто можуть бути використані в будь-якому конкурентному середовищі будь-яким підприємством і забезпечити конкурентні переваги: лідерство за витратами (дає можливість знижувати ціни), диференціація (товару і ринку); фокусування [2].

Стратегія «лідерства на основі зниження витрат» базується на оптимізації всіх частин виробничо-управлінської системи: виробничих потужностей, які використовують технологічні переваги великомасштабного виробництва, рівня витрат на сировину, матеріали, енергоносії; продуктивності праці, структури систем розподілу тощо. Водночас, ця стратегія не повинна знижувати інші показники конкурентоспроможності: якість виготовлення продукції, швидкість доставці продукції покупцям, рівень сервісу. [3]

Дана стратегія буде мати переваги за умов, коли попит є еластичним за ціною; продукт відносно стандартизований і піддається ефективному вдосконаленню; є невелика кількість способів досягнення продуктивної диференціації відповідно до вимог споживачів; покупці схильні використовувати товар звичними способами; покупці зазнають незначних додаткових витрат при зміні продавця; найбільш ощадливі покупці роблять покупку за найкращою ціною.

Водночас така стратегія характеризується наявністю наступних ризиків: ризик зменшення еластичності товару за ціною на основі зростання вимог до якості товарів та інших нецінових факторів; поява товарів з іншими, більш привабливими якостями для задоволення тих самих потреб; насичення ринку в разі зміни потреб.

Переваги стратегії лідерства у диференціації продукції можуть проявитися якщо існує багато способів диференціації продукту (послуги); різноманіття продукції сприймається споживачами як цінність; підприємство може запропонувати щось таке, з чим не працюють конкуренти і що базується на унікальних властивостях продукту, технічних перевагах виготовлення, більшому обсязі «послуг підтримки».

Використання даної стратегії також супроводжується низкою ризиків, до яких відносяться: по-перше це високі ціни, які обумовлені додатковими витратами на диференціацію продукту і можуть перестати ототожнюватися споживачем з додатковими

перевагами у споживанні. У цьому разі покупець може відмовитися від товару з високою ціною на користь нижчих цін менш відомих торгових марок; по-друге, конкуренти здатні імітувати продукти лідера у диференціації галузі до такого ступеня, при якому споживач не помічає переходу від одного виробника до іншого.

Зміст стратегії фокусування полягає в отриманні формуванні і отриманні конкурентних переваг і завоюванні ринкової позиції на досить вузькому сегменті ринку. Вибір такої стратегії залежить від можливості підприємства обслужити вузький сегмент ринку з його специфічними вимогами більш ефективно, ніж конкуренти, які зорієнтовані на ширший спектр потреб. [3]

Ця стратегія доцільна за умов наявності чіткого розмежування різних груп покупців, котрі мають специфічні потреби й використовують продукт по різному; відсутності конкурентів; неможливості використання наявних ресурсів підприємства на більш широкому сегменті.

Ризики стратегії фокусування пов'язані із можливістю підприємств, що працюють на одному ринку, знайти ефективні засоби конкуренції в тому самому сегменті, на який націлене підприємство; із більшою залежністю підприємства від прихильностей та зміни потреб споживачів; із «пересегментацією» ринку, коли підприємство може втратити свій сегмент за рахунок появи нових конкурентів, товарів, зміни в потребах тощо.

Встановлення і аналіз переваг і недоліків розглянутих стратегій дозволяє визначити умови доцільності їх використання і вибрати найбільш обгрунтовану.

Список використаних джерел

1. Ковальська Ю.Г. Конкуренті стратегії підприємства / Сучасні проблеми гуманізації та гармонізації управління: Матеріали 4-ї Міжнародної міждисциплінарної науково-практичної конференції (3-9 листопада 2003 р., м. Харків). – Х., 2003. – С. 79-80.
2. Боліла М.М. Методичний підхід до вибору конкурентної стратегії компанії // Актуальні проблеми міжнародних відносин; Збірник наукових праць. – Вип. 41, ч. 1. – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Інститут міжнародних відносин, 2003. – С. 185–191.
3. Портер М. Міжнародна конкуренція: Конкурентні переваги країн / М. Портер . – М.: Міжнародні відносини, 1993. – 896 с.

УДК 336.648

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НОВОВВЕДЕНЬ

Лисакова М.І.,

Науковий керівник: к.е.н., проф. Кравченко С.І.
ДВНЗ "Донецький національний технічний університет"

Розвиток економіки будь-якої держави значною мірою обумовлений темпами та масштабами впровадження різного роду нововведень. Так у країнах з розвиненою економікою завдяки інноваційним підприємствам забезпечується до 60-80% ВВП. Проте в Україні ситуація суттєво відрізняється. Наприклад, у 2016 році інноваційною діяльністю формально займалися лише 18,9% вітчизняних підприємств.

Однією з головних проблем, яка не дозволяє ефективно використовувати потенціал підприємств для активізації їх інноваційної діяльності, є відсутність коштів для розробки та випуску інноваційної продукції. При цьому слабка державна фінансова підтримка та зменшення інвестицій від традиційних джерел фінансування тільки підсилюють цю ситуацію [1]. Виходячи із зазначеного, вітчизняні підприємства мають звернути увагу на так звані «альтернативні джерела фінансування».

Питання фінансування інноваційних процесів активно досліджуються різними науковцями, наприклад: М.Т. Білуха, Є.В. Калюга, В.Г. Лінник, І.В. Малишев, Н.М. Малюга, Т.П. Остапчук, О.М. Петрук, Л.М. Трохименко, Л.І. Федулова, В.Г. Швець, В.О. Шевчук. Численні наукові розробки містять серйозні напрацювання, однак, активне впровадження інноваційних процесів на вітчизняних підприємствах сьогодні потребує більш широкого використання саме нетрадиційних для України джерел фінансування.

Мета дослідження – загальна характеристика основних альтернативних джерел фінансового забезпечення інноваційних процесів.

Як свідчить багаторічний досвід впровадження нововведень, здійснення інноваційних процесів, зачасту, супроводжується високим рівнем ризику та непередбачуванності (особливо на початкових стадіях), суттєвим періодом «заморожування» капіталу, значними стартовими інвестиціями та необхідністю залучення унікальних ресурсів. Саме така специфіка інноваційної діяльності обумовлює особливі умови фінансування і, як наслідок, використання нетрадиційних джерел, наприклад, краудфандинг, бізнес-ангели та венчурне інвестування.

Під краудфандингом розуміється колективне залучення фінансових ресурсів з метою підтримки ідеї інших людей чи організації. Краудфандинг виступає альтернативною формою фінансування бізнес-проектів на ранній стадії. Ключовими перевагами краудфандингу є підтримка інноваційних рішень і стартапів, створення прозорого та ефективного механізму для народного фінансування проектів. Зазвичай, пожертвування є добровільними і одержувач пожертвування не має ніяких зобов'язань, але інколи має місце нефінансова винагорода спонсорів. В основному, краудфандинг здійснюється через віртуальну мережу. В Україні найвідомішими краудфандинговими платформами є: «Велика Ідея» (biggggidea.com) та Na-Starte.com.

Бізнес-ангел – це приватний інвестор інноваційного проекту (стартапу), який вкладає в нього незначні власні кошти в обмін на блокуючий пакет акцій, що в майбутньому може принести прибуток шляхом продажу. Така форма інвестування інноваційних проектів бізнес-ангелами називається корпоративною і використовується зарубіжними фірмами у 80% випадків. Також бізнес-ангели можуть виконувати інвестиційну діяльність через лізинг та надання позики (інші 20% випадків). В майбутньому «ангельські» інвестиції можуть стати важливим підґрунтям, на якому виростуть прибуткові та стабільні інноваційні підприємства.

Ще одним із розповсюджених альтернативних фінансових джерел розвитку науково-технічного прогресу та прискорення впровадження новітніх досягнень науки у виробництво є венчурні інвестиції. Венчурний капітал – особлива форма капіталу, яка представляє собою грошові вкладення інвестиційних фондів або фірм, що спеціалізуються на фінансуванні росту молодих компаній за винагороду у вигляді доходу на акціонерний капітал. Такі інвестиції мають високий ступінь ризику, але обіцяють доходи вищі за середній рівень. Джерелами венчурного капіталу можуть виступати: багаті індивідуальні інвестори, філії та дочірні компанії банків та інших корпорацій, які організуються в дрібні інвестиційні компанії; групи інвестиційних банків та корпорацій, які створюють пул інвестицій або так звані партнерства по вкладенню капіталу з ризиком; а також окремі великі банки та деякі іноземні інвестори [2].

Таким чином, одним із потужних інструментів інноваційного розвитку вітчизняних підприємств виступають такі загальновідомі у світі, але нові для України, джерела фінансування, як краудфандинг, бізнес-ангели та венчурне фінансування. Проте доцільність та активність їхнього використання вітчизняними підприємствами обумовлює значну відповідальність при виборі інвестора, адже від цього буде залежати результат реалізації інноваційних проектів і, таким чином, перспективи розвитку підприємства в цілому.

Список використаних джерел

1. Віннікова І. І. Аналіз інноваційної активності промислових підприємств України / І. І. Віннікова // Економіка та держава. – 2015. – № 8. – С. 47-53.
2. Ризики та перспективи розвитку України у період посткризового відновлення : [монографія] / А.І. Даниленко, В.В. Зимовець, В.І. Сиденко [та ін.] ; за ред. А.І. Даниленка. – К. : Ін-т екон. та прогнозування НАН України, 2012. – 348 с.

УДК 658.1

ОРГАНІЗАЦІЙНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВА

Мамедов К., студент групи ФС-16-М2,
Науковий керівник: канд. екон. наук, доц. Попов В.М.
Центральноукраїнський національний технічний університет

Актуальність розгляду системи управління фінансовим станом підприємства обумовлена динамічними темпами зміни зовнішнього економічного середовища, внутрішніми процесами, якими супроводжується діяльність господарюючих суб'єктів та необхідністю постійного реагування на зазначені виклики з метою підтримки необхідного рівня платоспроможності підприємства ліквідності та ін.

Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства та визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності [1].

Теоретичні аспекти управління фінансовим станом підприємства глибоко досліджені в працях вітчизняних та закордонних вчених: М. Білик, І. Бланка, Є. Бойко, В. Забродського, В. Белоліпечького, О. Волкової, Г. Герасименка, В. Ковальова, Е. Маркар'яна, А. Поддєрьогіна, В. Родіонова, Г. Савицької, П. Смоленюка, М. Федотова, А. Чупіса, У. Бівера, В. Артеменка, І. Балабанова, В. Хорна, Л. Донцової, А. Шеремета, Р. Сайфуліна, Р. Таффлера, Е. Хелфєрта, Д. Чєссєра, М. Белєндєра та інших. Але питання удосконалення організаційної системи управління фінансовим станом підприємства ніколи не виходять за рамки уваги науковців.

На думку Л.І. Нєчєяук, Н.О. Тєлєш, управління – це цілеспрямований вплив суб'єкта на об'єкт управління за допомогою певної системи методів і технічних засобів з використанням особливої технології для досягнення поставленої мети у короткостроковій та довгостроковій перспективі [2].

Система управління фінансовим станом уособлюється в категорії фінансовий менеджмент.

Фінансовий менеджмент – це процес управління формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів суб'єкта господарювання та оптимізації обігу його грошових коштів [3].

Фінансовий менеджмент реалізує головну мету й основні завдання шляхом здійснення таких функцій: створення доходів (накопичення капіталу), здійснення витрат (розподільна), контроль ефективності [4].

Важливою складовою механізму фінансового менеджменту є системи забезпечення, до складу яких входять:

- система організаційного забезпечення;
- система інформаційного забезпечення;
- система кадрового забезпечення;
- система технічного забезпечення;
- програмне забезпечення;
- фінансове забезпечення.

Система організаційного забезпечення — взаємопов'язана система внутрішніх підрозділів, служб, керівників суб'єкта господарювання, які уповноважені здійснювати підготовку та прийняття фінансових рішень, несуть відповідальність за їх здійснення і

результати фінансово-господарської діяльності, досягнення мети та реалізації завдань фінансового менеджменту [6].

Причому чітко прослідковуються залежності організаційної системи управління фінансовим станом підприємства від величини суб'єкта господарювання, організаційно-правового типу господарювання, сфери діяльності підприємства, форми власності та структури управління підприємством, національних традицій, професійного рівня персоналу.

Організаційне забезпечення будується на принципі ієрархічності, функціональності, системності.

Організаційна система управління фінансами на підприємстві формується такими елементами як структура (служби, підрозділи, виконавці); ієрархія, субординація, координація; комунікаційні зв'язки; централізація та децентралізація управління; функції, їх розмежування; обов'язки, права, відповідальність; підзвітність, підконтрольність; оцінка професіоналізму; оцінка якості та ефективності управління; оцінка креативності, оригінальності; оцінка інноваційності прийнятих рішень.

Основою функціонування системи управління фінансовим станом підприємства є інформаційна база, що формує систему безперервного та цілеспрямованого підбору інформаційних показників, здійснення планових, звітних, аналітичних розрахунків, необхідних для підготовки, прийняття та реалізації фінансових рішень суб'єкта господарювання. Вона складається з зовнішньої інформаційної бази та внутрішньої.

Механізм фінансового менеджменту передбачає задіяння таких методів як формування інформаційної бази; фінансове планування; фінансове прогнозування; бюджетування; фінансовий аналіз; оцінка інвестиційних проектів; оцінка ризиків; оптимізація; фінансове регулювання; амортизація, хеджування, рангування, диверсифікація.

В умовах ринкового середовища фінансова діяльність кожного підприємства спрямована на забезпечення безперервного здійснення товарно-грошових операцій, пов'язаних з виробничою та комерційною діяльністю. В процесі виробничої, збутової та фінансової діяльності виникає безперервний процес кругообігу капіталу, змінюється структура коштів підприємства та джерел їх формування, наявність і необхідність у фінансових ресурсах. Управління фінансовою діяльністю підприємства - це вид професійної діяльності, направленої на управління фінансово-господарським функціонуванням підприємства. Управління фінансовою діяльністю є одним з ключових елементів всієї системи сучасного управління підприємством [7].

Вміле розпорядження активами і пасивами, оперативне маневрування вільними ресурсами, своєчасне стягнення боргів є запорукою виживання підприємства в умовах сучасного господарювання [8].

В економічній науці відсутній єдиний підхід до управління фінансовим станом підприємства, але більшість вчених виділяють такі два основні напрямки як вдосконалення організації управління підприємством в цілому (в тому числі і фінансовим станом) та вдосконалення інструментарію управління фінансами підприємства [9].

Думки фінансистів щодо передумов ефективного управління фінансами підприємства і, відповідно, фінансовим станом його дещо поділяються. Зокрема, частина вважає головною передумовою ефективного управління фінансами підприємства, і відповідно, його фінансовим станом, бюджетування. Інші – акцентуються на плануванні фінансів на основі результатів аналізу фінансового стану [10, 11].

Загалом, управління фінансовим станом - це управління фінансами підприємства, направлене на досягнення його мети за допомогою певних методів, які забезпечують реалізацію заходів фінансової політики підприємства: прогнозування, планування, регулювання, контроль.

З огляду на зазначене процес управління фінансовим станом підприємства передбачає акумулювання та обробку інформації, визначення динаміки показників фінансової звітності, розрахунок та оцінка значень показників фінансової діяльності, аналіз динаміки фінансових коефіцієнтів, формування висновків про фінансовий стан.

Для максимального охоплення аналізом та формування найбільш глибоких та об'єктивних висновків застосовуються різні методи, прийоми та методики аналізу.

Як і кожна управлінська система, управління фінансовим станом підприємства передбачає наявність певного об'єкту управління. При цьому об'єктом управління фінансовим станом є фінансові відносини у сфері грошового обігу, фонди фінансових ресурсів, що створюються і використовуються в усіх ланках фінансово-господарської роботи підприємства.

Предметом управління фінансовим станом підприємства є регулювання фінансових потоків.

В процесі управління фінансовим станом вирішуються задачі управління основними економічними факторами, що безпосередньо впливають на фінансовий стан підприємства

В оперативному контексті управління фінансовим станом передбачає реалізацію комплексної системи заходів розподілу та контролю фінансових ресурсів для забезпечення поточної діяльності підприємства. Звичайно, пріоритетом управління для оперативного рівня є ефективне використання наявних фінансових ресурсів.

Стратегічно процес фінансового управління спрямований на розв'язання проблем формування фінансових ресурсів необхідного обсягу та структури та їх ефективного використання.

Отже, система фінансового управління є досить складною категорією, яка повинна постійно удосконалюватись з урахуванням чинників зовнішнього та внутрішнього впливу.

Список використаних джерел

1. Бойчик І. М. Економіка підприємств : навчальний посібник / І. М. Бойчик, П. С. Харів, М. І. Хопчан. — Л. : Сполох, 2005. — 211 с.
2. Нечаюк Л.І., Телеш Н.О. Готельно(ресторанний бізнес: менеджмент / Л.І. Нечаюк, Н.О. Телеш [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://tourlib.net/books_ukr/nechuk11.htm
3. Фінансовий менеджмент: Підручник / За ред. А.М. Поддєрьогіна. — К.: КНЕУ, 2005. — 627 с.
4. Коваленко Л.О., Ревнюва Л.М. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2005. – 485 с.
5. Рындин, А.Г. Организация финансового менеджмента на предприятии [Текст] / А.Г.Рындин, Г.А.Шамаев. — М.: Русская Деловая Литература, 1997. — 352с.
6. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент : навчальний посібник / І.О. Бланк. - Київ : Ельга, 2008. - 723 с.
7. Менеджмент: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / За ред. Г.В Щокіна, М.Ф. Головатого, О.В.Антонюка, В.П. Сладкевича. – К.: МАУП, 2007. – 816 с.
8. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов - М.: Экономика, 1997. - 845 с.
9. Бень Т.Г., Довбня С.Б. Бюджетування як інструмент удосконалення системи фінансового менеджменту підприємств //Фінанси України. – 2000. – №7. – С. 58-65.
10. Коваленко Г.В. Бюджетування на підприємстві // Фінанси України. – 2003. – №3. – С. 98-109.
11. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 480 с.

УДК 65.012.23

ЗНАЧЕННЯ ОПЕРАТИВНОГО ПЛАНУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Марлян О.Р., студентка групи. МЕ-15

Науковий керівник: канд. екон. наук, доц. Мельник Т.А.
Центральноукраїнський національний технічний університет

В сучасних умовах трансформації економіки України виникає об'єктивна необхідність використання якісно нових підходів до управління діяльністю підприємства. Ефективність функціонування якого в значній мірі залежить від швидкості реагування на зміни зовнішнього середовища та обґрунтування управлінських рішень на оперативному рівні, оскільки процес закупівлі та продажу товарів з ціллю отримання прибутку відбувається щоденно. Це потребує формування нової ідеології планування, адекватної сучасному ринковому господарюванню.

Метою дослідження є обґрунтування того, яку роль в ефективному управлінні підприємством відіграє оперативне планування. Для цього необхідно розглянути більш детально види, функції та застосування оперативного планування на підприємстві.

Оперативне планування є, з одного боку, завершальною ланкою в системі планування діяльності підприємства, а з іншого – виступає як засіб виконання довго-, середньо- та короткострокових планів, один із важелів поточного управління виробництвом. Вимоги до оперативного планування в динамічних умовах ринкового середовища суттєвим чином зростають.

У процесі оперативного планування виконується детальна розробка планів підприємства та його підрозділів окремих виробництв, цехів, виробничих дільниць, бригад, навіть робочих місць, на короткі проміжки часу – місяць, декаду, робочий тиждень, добу, зміну. При цьому розробка планів органічно поєднується з вирішенням питань організації їх виконання та поточного регулювання. Таким чином, оперативне планування являє собою важливий важіль повсякденного управління операційною діяльністю підприємства.

Отже, оперативно-виробниче планування – це здійснення розрахунків з виробництва продукції на місяць, добу, зміну; розробка графіків, доведення завдань до структурних підрозділів підприємства.

Оперативне планування поєднує в собі два напрями роботи:

Перший напрям, в рамках якого розробляються оперативні плани, графіки виготовлення та випуску продукції, називається календарним плануванням.

Другий напрям (диспетчеризація) включає в себе роботи, що необхідні для безперервного оперативного обліку, контролю та регулюванню виконання оперативних планів та ходу виробництва.

При оперативному плануванні мають вирішуватися такі основні завдання:

- забезпечення виконання плану виробничої діяльності з випуску планової продукції в заплановані строки при рівномірній роботі всіх підрозділів підприємства;
- встановлення режиму роботи підприємства, що сприяє найбільш ефективному та повному використанню устаткування та робітників;
- максимальне скорочення тривалості виробничого циклу та обсягів незавершеного виробництва [1].

У процесі оперативного планування і управління виробництвом повинне бути досягнута строга взаємодія органів управління на всіх стадіях виробничого процесу (від одержання сировини до реалізації продукції) з метою виконання плану поставок готової продукції в необхідній кількості, потрібної якості, у потрібний час і місце з мінімальними сукупними витратами.

В основі оперативного планування лежить виробнича програма, у рамках якої розробляються деталізовані планові завдання для кожного виробничого підрозділу (цеху, ділянки, робочого місця) на певний період часу, а також здійснюється поточне керівництво виробничим процесом і контроль його виконання.

Підприємства сфери послуг, а це в основному більша частину малих підприємств, мають ряд важливих особливостей з погляду організації проведення й надання послуг.

По-перше, у сервісному бізнесі споживач звичайно присутній у виробничому процесі, тобто контакт, або взаємодія, зі споживачем тісніше, чим у сфері промислового виробництва.

По-друге, у сфері послуг потрібен високий ступінь індивідуалізації обслуговування відповідно до вимог споживача.

У загальному виді система оперативного планування залежно від виду бізнесу малого підприємства повинна включати наступні складові:

- виробництво: складання календарного графіка виробництва продукції;
- формування замовлень на виробництво;
- визначення відрядних завдань виконавцям; розрахунки потреби в запасах;
- планування прямих і непрямих витрат;
- роботи й послуги: складання графіків виконання робіт і надання послуг;
- формування завдань співробітникам на виконання робіт і надання послуг;
- реалізація товарів: планування продажів у натуральнім і вартіснім вираженні, як по підприємству в цілому, так і по підрозділах;
- планування продажів по окремих товарних позиціях;
- формування графіків відвантаження товарів;
- планування надходжень доходів від продажів для формування бюджету підприємства [4].

Такий перелік можна розширити, змінити з урахуванням конкретних особливостей, умов діяльності підприємства малого бізнесу (структура, місце розташування, склад персоналу та ін.). В цілому, слід вважати, що оперативне планування повинно бути невід’ємним, обов’язковим елементом бізнес-планування для досягнення малим підприємством найкращих результатів й переваг в конкурентному середовищі [2].

Основні види оперативного планування подані в таблиці 1.

Таблиця 1 – Види оперативного планування на підприємстві

Вид	Характеристика
Міжцехове	Має за мету забезпечити скоординовану діяльність та необхідні виробничі пропорції між цехами підприємства відповідно до послідовності технологічних процесів та з урахуванням їхніх функцій - основні, допоміжні, обслуговувальні та побічні цехи. Але головним завданням має бути погодження номенклатури заготовок, деталей, вузлів та строків їх пересування між цехами (виробництвами).
Внутрішньоцехове	Включає в себе розробку календарних планів виробництва для дільниць та контроль за їх виконанням, розподіл робіт по дільницях, доведення до робочих місць, оперативне регулювання виробничих процесів.

Взагалі у практиці господарювання розрізняють три основні системи оперативного планування: подетальну, комплектну та на замовлення. Вибір системи оперативно-виробничого планування залежить від типу виробництва, складу й особливостей продукції тощо. Перевагу віддають тій системі, яка дає змогу найбільш ефективно вирішувати завдання оперативного планування.

Подетальна система планування призначена для умов стабільного, високоорганізованого виробництва. В основі цієї системи лежить планування такту і ритму роботи потокових ліній, виробничих дільниць, правильне визначення нормальних технологічних, транспортних, страхових, міжопераційних запасів та підтримання розмірів їх на розрахунковому рівні.

Застосування цієї системи вимагає розробки складних календарних планів за всіма операціями технологічного процесу випуску продукції. Тому цю систему планування використовують при обмеженій і стійкій номенклатурі продукції в умовах серійного і крупносерійного виробництва.

Система оперативного планування на замовлення застосовується переважно в одиничному та дрібносерійному виробництві з його різноманітною номенклатурою продукції і незначними обсягами робіт (послуг).

Об'єктом планування в цьому випадку є замовлення, яке включає декілька типових робіт. Ця система планування базується на розрахунках тривалості виробничого циклу та нормативах випередження, за допомогою яких замовником встановлюються бажані терміни виконання замовлень.

Комплектна система застосовується, головним чином, у серійному машинобудівному виробництві. Планово-обліковою одиницею служать вузли (комплекси, комплекти), сформовані за певними ознаками [3].

У майбутньому розвиток оперативного планування на українських підприємствах буде сприяти злагоженості в роботі на всіх етапах виробництва завдяки досягненню рівномірного випуску та збуту продукції; вдосконаленню внутрішнього планування на підприємстві завдяки підвищенню надійності планових розрахунків і зниженню трудомісткості; підвищенню гнучкості та оперативності внутрішнього планування на підприємстві завдяки більш повному врахуванню вимог споживачів та мінливості ринку, і подальшого корегування річних планів; забезпеченню безперервності у виробничому плануванні; створенню на усіх підприємствах системи оперативного планування виробництва, яка б відповідала сучасним ринковим вимогам, виробничим та економічним можливостям і рівню розвитку конкретного підприємства. Покращення оперативного планування на українських підприємствах сприятиме збільшенню виробництва і зростанню позицій підприємств на ринку [6].

Таким чином, оперативне планування займає важливу роль в управлінні підприємством. Адже при наявності ефективного поточного планування підприємство функціонує, розвивається та приносить прибутки.

Список використаних джерел

1. Капінос Г.І. Операційний менеджмент [текст] : навч.посіб./ Г.І. Капінос, І.В. Бабій – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 352 с.
2. Управління продуктивністю організації [Електронний ресурс]. — Режим доступу :<http://bibliofond.ru/view.aspx?id=463016>.
3. Виробничий менеджмент [текст] : підручник. / За заг. ред. Бутка М. П. [М. П. Бутко, С. М. Задорожна, Н. В. Іванова та ін.] - К. : "Центр учбової літератури", 2015. - 424 с.
4. Лохматов С.О. Організація оперативного планування на підприємствах малого бізнесу [Електронний ресурс] / С.О. Лохматов // режим доступу до статті : file:///C:/Documents%20and%20Settings/%D0%A2%D0%B0%D0%BD%D1%8F/%D0%9C%D0%BE%D0%B8%20%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/Downloads/viec_2012_4_26.pdf
5. Іванов С. М. Оперативне планування виробництва: особливості і організація в сучасних умовах / С. М. Іванов // Банківська справа. – 2010. – С. 25–33.
6. Колісник Х. С Оперативне планування на українських підприємствах: сучасні пріоритети [Електронний ресурс] // Колісник Х. С., Рябик Г. Є. Режим доступу до статті: http://www.confcontact.com/2016-ekonomika-i-menedzhment/1_kolisnik.htm

УДК 368

СУЧАСНІ АСПЕКТИ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Проданова А.Ф., студентка групи ФС-16М

Науковий керівник: канд. екон. наук, доц. Мельник Т.А.
 Центральноукраїнський національний технічний університет

Медичне страхування в Україні знаходиться на початковій стадії свого розвитку. За підсумками 2016 року загальний обсяг валових страхових премій за медичним страхуванням, склав 3416 млн. грн., збільшившись у порівнянні з 2015 роком на 27%. На рис. 1 наведено місце ринку медичного страхування у загальній структурі страхового ринку України за 2012-2016 роки



Рис. 1. Ринок медичного страхування у структурі страхового ринку України у 2012-2016 рр.

Наведені дані свідчать про те, що валові страхові премії за медичним страхуванням за 2012-2016 рр. збільшилися на 1450,8 млн. грн. (73,8%) і склали у 2016 р. 3416,01 млн. грн. Частка медичного страхування на страховому ринку України збільшилася за п'ять років з 8,7 % у 2012 році до 11,5 % у 2016 році, що може свідчити про популярність цього виду страхування.

Наведені дані на рис. 2 свідчать про те, що валові страхові премії за період з 2012 по 2016 роки збільшилися на 1450,8 млн. грн., що у відсотковому виразі становить 73,8% і за підсумками останнього звітного року склали 3416,01 млн. грн.

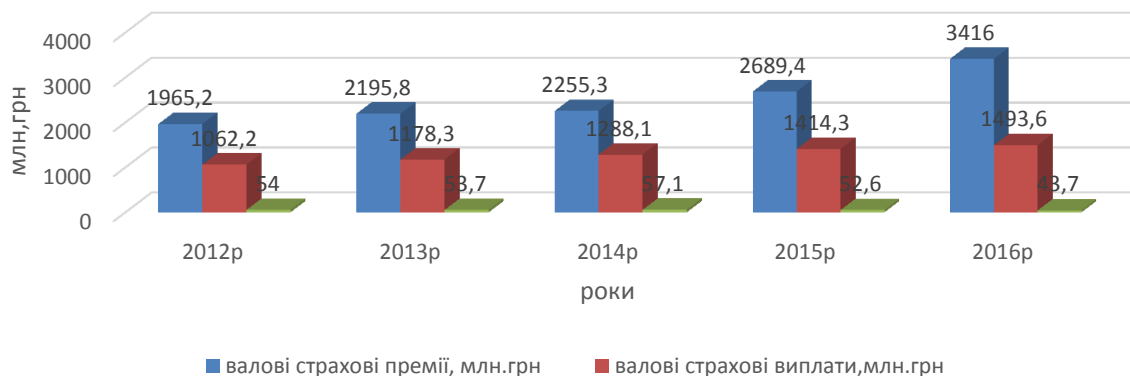


Рис. 2. Динаміка показників ринку медичного страхування за 2012-2016 рр.

В свою чергу Валові страхові виплати за аналогічний період збільшилися на 431,4 млн. грн., що у відсотковому виразі становить 40,6% і склали у 2016 р. 1493,55 млн. грн. За

рахунок відповідних змін коефіцієнт виплат скоротився з 54 % у 2012 році до 43,7 % у 2016 році. В цілому за останні п'ять років середній коефіцієнт виплат за медичним страхуванням в Україні знаходився на рівні 52,2%.

Оскільки добровільне медичне страхування здійснюється згідно із Законом України «Про страхування» [2] у вигляді «медичного страхування (безперервне страхування здоров'я)», «страхування здоров'я на випадок хвороби» і «страхування медичних витрат». Розглянемо структуру ринку відповідно до цих видів страхування на основі показника валових надходжень страхових премій (рис. 3).



Рис. 3. Структура ринку медичного страхування в Україні у 2012-2016 рр.

У структурі медичного страхування найбільша частка (70,1%) за підсумками 2016 року припадає на безперервне страхування здоров'я, а найменша частка (8,2%) - добровільне страхування на випадок хвороби.

На основі проведеного дослідження складових ринку медичного страхування в Україні загалом можна зробити висновок, що за останні п'ять років найбільші темпи зростання показав такий його сегмент як Добровільне страхування медичних витрат, де темп приросту склав за цей період 128,4%. В свою чергу, скорочення було зафіксоване за таким сегментом ринку медичного страхування як добровільне страхування на випадок хвороби, де ринок скоротився на 12,3%. На даний момент в Україні здійснюється медична реформа, згідно якої заплановано повний перехід нашої держави до страхової медицини до 2020 року.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс] Режим доступу : <https://www.nfp.gov.ua/>.
2. Закон України «Про страхування» від 7.03.1996 року № 85/96-ВР [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.
3. Волохова Л.Ф. Медичне страхування та його розвиток в Україні / Л.Ф. Волохова, Остапенко Д.О. // Науково-практичний збірник №1 – 2017. - С. 35-39.
4. Чумаченко І.Л. Аналіз системи медичного страхування в Україні / І.Л. Чумаченко [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/10/246.pdf>
5. Рубцова Н.М. Сучасний стан ринку медичного страхування в Україні: проблеми та перспективи розвитку / Н.М. Рубцова, І.О. Чкан [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1504/15ciotpr.pdf>

УДК 339.972

РОЛЬ МВФ У РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Редрєєв Р.А., студент групи ПА-16

Науковий керівник: канд. екон. наук, доц. Шалімов В.В.
Центральноукраїнський національний технічний університет

Сучасний стан розвитку України пов'язаний зі значними зрушеннями зовнішнього та внутрішнього характеру. Результатом фінансово-економічної кризи стали проблеми платіжного балансу, зниження ВВП, девальвація національної валюти, значне скорочення сировинних доходів, стрімке падіння індексу промислового розвитку, зростання інфляції, масове безробіття, відсутність соціальних гарантій, крах банківської сфери, скорочення можливостей доходів регіонів. Все це посилено політичною нестабільністю в зв'язку з тимчасовою втратою контролю над частиною території країни у поєднанні з різким зростанням витрат бюджету, детермінованим необхідністю збільшення фінансування оборони країни.

Україна з метою уникнення дефолту звернулася по допомогу до міжнародних фінансових організацій, зокрема міжнародного валютного фонду. Залучення коштів від МВФ має неоднозначний вплив як на економіку, так і на політичний стан країни, що спонукає до дискусії науковців, експертів та громадкість, щодо необхідності співпраці з МВФ, її оцінки та подальшого поглиблення відносин. [1]

Міжнародний валютний фонд, МВФ — спеціальне агентство Організації Об'єднаних Націй (ООН), засноване 29-ма державами, з метою регулювання валютно-кредитних відносин країн-членів і надання їм допомоги при дефіциті платіжного балансу шляхом надання коротко- і середньострокових кредитів в іноземній валюті. Фонд має статус спеціалізованої установи ООН. Має 189 країн-членів.

МВФ було створено 27 грудня 1945 року після підписання 29-ма державами угоди, розробленої на Конференції ООН з валютно-фінансових питань 22 липня 1944 року. В 1947 році фонд розпочав свою діяльність і став органічною частиною Бреттон-Вудської валютної системи. [2]

МВФ є інституційною основою сучасної світової валютної системи. Кожна країна-член вносить свою частку у фонд відповідно до економічного потенціалу, в свою чергу кожна з цих країн має право позичати гроші у фонду в разі виникнення проблем з платіжним балансом. Резервними валютами МВФ є долар США, євро, британський фунт та японська єна. З 1 жовтня 2016 року до цього списку був доданий також китайський юань. Штаб-квартира МВФ знаходиться в м. Вашингтон, США. Поточним головою фонду є Крістін Лагард.

Україна є членом МВФ із 1992 року. Ставши членом МВФ, Україна водночас увійшла до структури Світового банку, їй виділено квоту в 10 678 акцій на загальну суму в 1,3 млрд дол. США. Валютну готівку за членство України в банку на суму 7,9 млн дол. США внесли Нідерланди, що є країною-опікуном нашої держави у цій банківській структурі.

Наразі МВФ є одним із головних фінансових партнерів України. Починаючи з 1994 р. Україна отримує від МВФ кредити, частина цих коштів була направлена на фінансування дефіциту платіжного та торговельного балансів, а також поповнення золотовалютних резервів країни.

Основними цілями співробітництва з МВФ є стабілізація української фінансової системи, проведення структурних реформ та створення підґрунтя для сталого економічного зростання. Фонд допомагає Україні поновити свою фінансову спроможність, підказуючи, як найбільш ефективно впроваджувати програму реформ. [3]

Також співпраця з Міжнародний валютним фондом на сучасному етапі відкриває можливості для залучення фінансування від інших міжнародних фінансових установ (Світовий банк, ЄБРР, ЄІБ та інші) та урядів інших держав, в тому числі США, ЄС, Німеччини, Канади, Японії тощо. [4]

Політико-економічні відносини України з МВФ хронологічно базуються за наступними етапами:

1-й етап - 1994-1995 Програма системної трансформаційної позики на суму 498,7 млн. СПЗ (763.1 млн.дол.США.), метою якої була підтримка платіжного балансу України.

2-й етап- 1995-1998 Трьохрічна програма Stand by, загальна сума кредиту на 1318,2 млн. СПЗ. (1 935 млн. дол. США.), метою цих кредитів була підтримка курсу національної валюти і фінансування дефіциту платіжного балансу України

3-й етап- 1998-2002 Програма розширеного фінансування (EFF-Extended Fund Facility), яка передбачала надання кредиту обсягом 2,6 млрд. дол. США. У рамках цієї Програми EFF Україна отримала 1.193,0 млн. СПЗ (1.591,0 млн. дол. США.), які були спрямовані на поповнення валютних резервів Національного банку України.

4-й етап 2002-2008 Співпраця, на безкредитній основі, в рамках річної програми “попереджувальний стенд-бай”, яка надавала можливість отримати від МВФ зарезервованій кредит у сумі, еквівалентній 411,6 млн. СПЗ (30% квоти України), у випадку погіршення ситуації з платіжним балансом або валютними резервами країни. Проте, до кінця березня 2005 року співробітництво стало неможливим у зв’язку з не виконання умов програми. 2005-2008 роки: Співробітництво України з МВФ сконцентровано у сфері технічної допомоги.

5-й етап- 2008–2013 Нова дворічна програма співробітництва Stand by загальним обсягом в 802% від квоти України в МВФ, або 11 млрд. СПЗ (приблизно 16,4 млрд. дол. США). 3 млрд. СПЗ були в терміновому порядку зараховані до золотовалютних резервів Національного банку України.

6-й етап- 2014-2015 Нова позики Stand by обсягом 16,5 млрд. дол. США (10,976 млрд. СПЗ). В рамках цієї програми Україна отримала два транші обсягом 3 млрд. дол. США (2,058 млрд. СПЗ) та 1,3 млрд. дол. США (914,7 млн. СПЗ), але влітку 2014 року макроекономічні показники, було значно відкореговано через розгортання в Україні масштабної економічної кризи. 11 березня 2015 року МВФ ухвалив заміну програми Stand by на нову, чотирирічну програму «Механізм Розширеного Фінансування» (Extended Fund Facility). Перший транш обсягом 5 млрд. дол. США за новою програмою було отримано одразу після її ухвалення. Надання другого траншу обсягом 1,7 млрд. дол. США (що було повністю спрямовано на поповнення резервів Національного банку) було ухвалено Радою директорів МВФ 31 липня 2015 року. [5]

Співпраця України з МВФ має низку позитивних і негативних наслідків.

Теоретично позитивними наслідками є:

- впровадження реформ, метою яких є стабілізація української економіки та повернення її на шлях зростання;
 - зменшення дефіциту державного бюджету та покращення ситуації з платіжним балансом;
 - стабілізація валютно-обмінного курсу гривні і посилення банківської системи, яка дасть можливість економіці розвиватися;
 - збільшення золотовалютних резервів Національного банку України, що дозволить суттєво покривати імпорт;
 - зростання міжнародного авторитету України, що надасть можливість доступу до коштів інших міжнародних фінансових організацій та приватних інвесторів;
 - полегшення тягаря з обслуговування зовнішнього боргу держави;
 - реструктуризація частини зовнішнього боргу.
- Негативними результати співпраці України з МВФ є:
- кошти від МВФ витрачаються не на структурні реформи;
 - витрачання коштів на фінансування дефіциту Державного бюджету;

- зростання зовнішнього боргу держави;
- підвищення тарифів, які сплачує населення, зокрема за газ та ін.

Теперішня ситуація у країні дещо відрізняється від запланованої. Станом на 10 квітня 2018 року Україна повинна повернути борг перед МВФ у розмірі 43,8 млрд. грн. Держава впроваджує реформи, які є неідеальними та лише шкодять українському суспільству. Кошти, виділені МВФ Україні не використовують за призначенням. Головною проблемою у країні залишається корупція, яка нищить економіку держави.

Таким чином, співпраця України з Міжнародним Валютним Фондом могла би бути продуктивною та корисною, але сучасні реалії свідчать, що держава лише набирається боргів, зміни тільки погіршують економічну ситуацію. Винуватці у розкраданні коштів залишаються не покараними та спокійно підуть у відставку у 2019 році, а борги буде віддавати український народ, який вже вдосталь настраждався цією некомпетентною владою. Поки корупція не буде викоринена з України, ні транші, ні реформи від МВФ не допоможуть стабілізувати економічну ситуацію у країні.

Список використаних джерел

1. Історія співробітництва України та МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/mizhnarodne-spivrobitnictvo/mvf>.
2. Фурман І.В. Міжнародний валютний фонд в контексті співпраці з Україною: сучасний стан, ризики, перспективи / І.В. Фурман, А.О. Підгірняк, Я.С. Паламар // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – 2013. – №4(81). – С.275-285.
3. О. М. Михайлик, Особливості міжнародного кредитування: МВФ та МБРР Ефективна економіка [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3962>.
4. Малиновська, І. В. Співпраця України з міжнародним валютним фондом: можливості та небезпеки [Електронний ресурс] / І. В. Малиновська. – Режим доступу: <http://nauka.zinet.info/6/malynovska.php>.
5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.

УДК 658.15

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Самаріна О., студентка групи ФК-14

Науковий керівник: асистент Москаленко В.М.

Центральноукраїнський національний технічний університет

Антикризове управління є найважливішим важелем підприємницької активності. Проте у вітчизняній літературі немає єдиної думки щодо змісту цього терміну. Частина дослідників зводить антикризове управління переважно до чисто фінансового процесу, який пов'язаний із ліквідацією заборгованості підприємства; інші зводять антикризове управління до діяльності менеджерів підприємства в умовах банкрутства; деякі фахівці орієнтують цей вид діяльності підприємств на швидкі фінансові заходи, які забезпечують короткострокову економічну ефективність підприємства.

Таким чином, антикризове управління представляє комплекс інструментів зовнішнього і внутрішнього впливу на підприємство, яке проявляє ознаки кризового стану або знаходиться в кризі.

Антикризове управління ґрунтується на загальних принципах і методах, які притаманні управлінським процесам. Головною метою антикризового управління є забезпечення стійкого фінансового стану в результаті своєчасного реагування на зміни, спричинені зовнішнім середовищем (економічні, політичні, соціальні, міжнародні метаморфози) через уведення в дію антикризових інструментів, що дають змогу усунути тимчасові фінансові ускладнення на підприємстві.

Відповідно до поставленої мети антикризове управління може спрямовуватися на досягнення таких цілей: збереження поточного стану розвитку підприємства; недопущення прояву чи загострення кризи; виведення підприємства із кризового стану; уникнення ліквідації підприємства, яке знаходиться на межі юридичного банкрутства; усунення наслідків кризи (антикризових заходів) та недопущення її повторного прояву.

Формування цілей антикризового управління повинно здійснюватись з урахуванням наступних вимог:

1) урахування часового фактора (характер цілей антикризового управління повинен відповідати масштабам та швидкості поширення кризових явищ);

2) узгодженість інтересів сторін (цілі антикризового управління не повинні суперечити інтересам його учасників);

3) відповідність потенціалу підприємства (формування цілей антикризового управління повинно здійснюватись з урахуванням наявних у підприємства ресурсів (трудових, фінансових, матеріальних, інших), можливих джерел їх залучення, а також готовності та спроможності підприємства реалізувати їх);

4) урахування можливих ризиків (при формуванні цілей антикризового управління обов'язково повинні враховуватись усі ризики, які можуть виникати у процесі їх реалізації та завдавати шкоди підприємству);

5) цілі антикризового управління не повинні суперечити чинному законодавству.

На основі сформованих цілей антикризового управління можна визначити такі його завдання: аналізування інформаційних даних про стан внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємства; діагностика поточного стану розвитку підприємства; визначення факторів, які призвели чи можуть призвести до кризового стану підприємства; прогнозування подальшого розвитку та наслідків кризи; вибір адекватного інструментарію антикризового управління підприємством; складання плану антикризових дій; контроль та регулювання процесу антикризового управління; оцінювання успішності антикризового управління; розроблення та реалізація заходів, спрямованих на ліквідацію негативних наслідків кризи (антикризових заходів) та досягнення підприємством до

кризового стану. Перелік зазначених вище цілей та завдань антикризового управління, звичайно, не є вичерпним і може змінюватись залежно від конкретних умов та специфіки діяльності кожного суб'єкта господарювання.

Важливе значення у процесі антикризового управління має визначення його об'єкта та суб'єкта здійснення. Окремі автори, дослідження яких присвячені теоретичним аспектам антикризового управління, дотримуються точки зору, що об'єктом антикризового управління є виникнення та поглиблення кризи, її усунення та запобігання.

У широкому розумінні об'єктом антикризового управління є процеси та явища, які виникають під дією мінливого внутрішнього і зовнішнього середовища та проявляються у відхиленні фактичних показників діяльності підприємства від запланованих чи тих, котрі необхідні для його успішного розвитку. У вузькому розумінні об'єктом антикризового управління є окремий вид чи діяльність підприємства в цілому, на які спрямовуються антикризові заходи.

Суб'єктами антикризового управління є усі прямі та непрямі учасники його здійснення (рис. 1.).



Рис. 1 Суб'єкти антикризового управління

Прямі суб'єкти антикризового управління підприємством – це фізичні особи, які беруть безпосередню участь у діяльності підприємства з метою досягнення його цілей. Непрямими суб'єктами антикризового управління підприємством є фізичні чи юридичні особи, які не беруть безпосередньої участі у діяльності підприємства, але з певних причин зацікавлені у його збереженні та успішному розвитку.

Для здійснення процедури управління кризовим підприємством дають оцінку таким характеристикам: кредитному портфелю підприємства; коефіцієнту важливості боргу; якості фінансового стану підприємства; ознакам неплатоспроможності підприємства.

Процес виходу підприємства з кризи є набором заходів, спрямованих на поступальне поліпшення якості фінансового стану і перехід підприємства з розряду кризових у розряд здатних: комплексний аналіз якості фінансового стану; фінансова стабілізація нездібного підприємства; аналіз можливостей фінансового оздоровлення; розроблення інвестиційної програми для виходу підприємства з кризи; вихід підприємства з кризового стану.

Механізм антикризового управління представлений сукупністю послідовних етапів:

1. Обґрунтування мети і завдань антикризового управління, спрямованого на подолання поточної нестабільної ситуації або запобігання її погіршенню у майбутньому.
2. Визначення об'єкта і суб'єкта антикризових втручань, а також часового фактору у вирішенні соціально-економічних проблем.
3. Діагностика ресурсних можливостей об'єкта антикризового управління для формування бажаного рівня ефективності господарських рішень.
4. Розроблення і реалізація антикризової програми підприємства, спрямованої на подолання проблем в умовах ресурсних і часових обмежень.
5. Формування пропозицій щодо запобігання кризовим явищам у майбутньому.

Таким чином, антикризові заходи, зокрема превентивні, повинні полягати в адекватному реагуванні на сигнали, джерелом яких є окремі індикатори раннього запобігання. За допомогою внутрішніх індикаторів раннього запобігання створюється база даних загроз і кризових ситуацій, які притаманні саме цьому підприємству на цьому етапі розвитку або в найближчій перспективі. Для підвищення ефективності антикризового управління необхідним є комплексне обстеження діяльності підприємства.

Процес антикризового управління має передбачати цілеспрямованість, послідовність, своєчасність прийняття рішень та їх адаптованість у процесі життєдіяльності підприємства. Антикризове управління повинно охоплювати всі підсистеми управління підприємством: операційну, технічну, фінансову, стратегічну, маркетингову, кадрову. Визначені підсистеми не функціонують ізольовано. Основна мета антикризового управління полягає в узгодженості та координації дій між цими системами, створенні умов для їх працездатності.

Підсумовуючи, можна визначити, що створення антикризової програми підприємства сприятиме зміцненню положення суб'єкта господарювання в умовах мінливого зовнішнього середовища і забезпечуватиме перехід організацій на інтенсивний тип розвитку.

Список використаних джерел

1. Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием / И.А. Бланк. – К.: Эльга; Ника-Центр, 2006. – 672 с.
2. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: [навч. посіб.] / Л.О. Лігоненко, М.В. Тарасюк, О. Хіленко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 377 с.
3. Важинський Ф.А. Сутність антикризового фінансового управління підприємством / Ф.А. Важинський, А.В. Колодійчук // Економіка промисловості. – 2009. – № 5. – С. 127–130.
4. Коваленко О.В. Деякі аспекти сучасного антикризового управління промисловими підприємствами / О.В. Коваленко // Економіка и управление. – 2013. – № 4. – С. 41–46.
5. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: [навч. посіб.] / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2004. – 560 с.

УДК 369:338.24

ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

Сандул О.В. студентка групи ФС-16МЗ

Науковий керівник: канд. екон. наук, доц. Загреба І.Л.

Центральноукраїнський національний технічний університет

В умовах запровадження структурних реформ в Україні особлива увага приділяється реформуванню соціально-економічної складової, спрямованої на покращення матеріального становища громадян, підвищення рівня заробітної плати, соціальних виплат, пенсій тощо.

Можна виокремити наступні основні напрямки, починаючи з 2016 року:

- реформа системи оплати праці;
- реформа системи пенсійного забезпечення;
- забезпечення адресності в наданні державної соціальної допомоги;
- децентралізація системи соціальних послуг.

Процес реформування соціальної сфери носить комплексний характер і передбачає перехід однієї дії до іншої. Саме реформа ринку оплати праці та підвищення розміру мінімальної зарплати вдвічі дозволили здійснити зміни у пенсійній системі за загальним законом про пенсійне забезпечення, підвищивши при цьому розмір пенсій та заклавши механізм їхнього автоматичного перерахунку на постійній основі. Одним із результатів проведення пенсійної реформи стала ліквідація спецпенсій та призначення пенсійних виплат за одними правилами та єдиною для всіх прозорою формулою. Це, своєю чергою, дозволило розробити відповідний законопроект для осучаснення пенсій військовослужбовців за прозорими та справедливими принципами.

Одним з пріоритетів у цій роботі було підвищення страхових виплат потерпілим на виробництві та встановлення справедливості у розмірі таких виплат, які були призначені у різні роки.

Так у 2017 році відновлено перерахунок страхових виплат потерпілим на виробництві, який було зупинено у 2015 році.

Протягом 2017-2018 років здійснено 4 етапи перерахунку та осучаснення страхових виплат:

- з 01.01.2017 року для 39 тисяч осіб потерпілих на виробництві. Зростання виплати в середньому склало 210 грн;
- з 01.03.2017 для 209 тис осіб, відповідно зростання склало 415 грн;
- з 01.01.2018 для 169 тис осіб, відповідно зростання склало 464 грн;
- з 01.03.2018 для 207 тис осіб, відповідно зростання склало 514 грн.

В цілому на збільшення страхових виплат із бюджету Фонду соціального страхування у 2018 році спрямовано додатково 2,0 млрд гривень.

За результатами проведених перерахунків зростання середнього розміру щомісячної страхової виплати склало майже 1400 гривень, а для потерпілих шахтарів таке зростання в середньому становить понад 1700 гривень.

У першому кварталі 2018 року Фонд соціального страхування України профінансував надання допомоги по вагітності та пологах для майже 48 тисяч застрахованих осіб. За оперативними даними загальна сума нарахованих виплат склала більше 900 млн гривень.

Право на отримання матеріального забезпечення у зв'язку із вагітністю та пологами у розмірі 100% середньої заробітної плати мають усі працевлаштовані жінки. Також допомога може бути нарахована одному із застрахованих опікунів у разі усиновлення.

Підставою для призначення допомоги по вагітності та пологах є виданий у встановленому порядку листок непрацездатності, що видається лікувально-профілактичним закладом, у якому застрахована особа перебуває на обліку.

Сума допомоги по вагітності та пологах, що надається за рахунок коштів ФССУ, обчислюється шляхом множення суми середньоденної заробітної плати на кількість днів фактичного перебування у відпустці у зв'язку із вагітністю та пологами.

Таблиця 1 – Допомога по вагітності та пологах.

Тривалість листка непрацездатності у зв'язку із вагітністю та пологами	Особливості видачі
126 календарних днів (70 днів до передбачуваного дня пологів і 56 днів після пологів)	Листок непрацездатності видається з 30 тижнів вагітності
180 календарних днів (90 днів до передбачуваного дня пологів і 90 днів після пологів)	Вагітність та пологи жінок, віднесених до 1–3 категорій осіб, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи. Листок непрацездатності видається з 27 тижнів вагітності
14 календарних днів	Листок непрацездатності видається додатково до основного листка непрацездатності у зв'язку з вагітністю та пологами в разі передчасних або багатоплідних пологів, виникнення ускладнень під час пологів або в післяпологовому періоді

Децентралізація впливає на усі сфери життя українців, у тому числі й на соціальну.

Децентралізація дала можливість місцевим громадам отримати додатковий фінансовий ресурс, і тепер усе залежить від того, наскільки місцева влада спроможна ефективно ним розпорядитися в інтересах громадян». Мова йде про соціальний захист у контексті місцевих програм, забезпечення пільгового проїзду громадян, забезпечення потреб маломобільних груп населення та багато іншого.

Єдиної моделі організації надання послуг у громадах не існує. Свою роботу кожна громада влаштовує індивідуально, враховуючи потреби своїх жителів. Тому і соціальні послуги мають надаватись також відповідно до них. І хоч у кожного керівництва громади своє розуміння того, як має розвиватись соціальний сегмент роботи, взаємодія органів виконавчої влади з громадою у цій системі є обов'язковою. Щодо призначення соціальних допомог, то тут має бути налагоджена робота: «фронт-офіс» – «бек-офіс» – «місцева виконавча влада». Головним завданням надання соціальних послуг в умовах децентралізації є їх наближення до громадян

Міністерство соціальної політики сьогодні працює над актуальними проектами, серед яких наступні можна визначити як пріоритетні:

- погодження законопроекту про підвищення пенсій військовослужбовців;
- розробка законопроекту про зайнятість;
- ухвалення законопроекту про сплату ЄСВ з усієї суми зарплати;
- підвищення мінімальної зарплати до 4200 гривень в цьому році та до 5000 з наступного року;
- ухвалення законопроекту про соціальні послуги;
- ухвалення законопроекту про адресну державну соціальну допомогу;
- впровадження реформи системи надання послуг людям з інвалідністю.

Успішне виконання поставлених завдань дозволить якісно змінити систему соціальних послуг в Україні, на практиці забезпечивши принцип справедливості та поставивши на перше місце інтереси та права кожної людини.

Список використаних джерел

<http://www.msp.gov.ua//>

УДК 331.522.4

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Серебряков Е.А.,

Науковий керівник: к.е.н., доц. Шилова Л.І.

ДВНЗ "Донецький національний технічний університет"

Умови і вимоги забезпечення інноваційного розвитку діяльності підприємств посилюють роль людського фактора як чинника підвищення ефективності господарювання. Для досягнення найбільших економічних результатів підприємству потрібен працівник особливого типу, який орієнтований на максимальні досягнення в праці, ініціативний, зацікавлений.

Науково-теоретичні аспекти управління трудовим потенціалом підприємства представлено у роботах багатьох закордонних та вітчизняних учених: М. Амстронга, Ф.У. Тейлора, І.Шумпетера, С.Д. Синка Є.К. Медведєва, В.Д. Патрушева, М. Слезингера, С.В. Шекшні. Останні роки з'явилася величезна кількість публікацій, що описують досвід роботи з персоналом кращих компаній світу. Такий досвід свідчить про те, що кращі компанії надають все більше уваги питанням ефективності використання потенціалу працівників і забезпеченню умов отримання максимальної віддачі від нього [2].

З урахуванням обмеженості джерел готової кваліфікованої робочої сили і її вартості, що зростає, на перший план кадрової політики виходить задача розвитку і ефективного використання існуючого трудового потенціалу підприємства, що представляє собою граничну величину можливої участі працівників у господарській діяльності з урахуванням їх психофізіологічних особливостей, рівня професійних знань і накопиченого досвіду.

У зв'язку з цим характеристиками, які визначають можливості ефективної праці, мають бути такі: психофізіологічні можливості участі у діяльності; можливості нормальних соціальних контактів; здібності до генерації нових ідей, методів роботи; раціональність поведінки; наявність знань і навичок, необхідних для виконання роботи. Наведеним характеристикам відповідають наступні компоненти трудового потенціалу: - здоров'я; - уміння працювати в колективі; - творчий потенціал; - активність; - організованість; - освіта; - професіоналізм; - ресурси робочого часу. Дані компоненти і формують певні показники підприємства. Неможливо розраховувати на максимально повне розкриття потенціалу персоналу без забезпечення високої ефективності його використання.

Ефективність використання трудового потенціалу підприємства можна представити як співвідношення результату, що характеризує ступінь досягнення мети (економічної, соціальної), до кількості та якості реалізованих здібностей персоналу з його досягненнями. Ефективність використання трудового потенціалу доцільно розглядати в двох аспектах: по-перше, як ефективність роботи безпосередньо персоналу підприємства і, по-друге, з позицій ефективності управління формуванням і реалізацією трудового потенціалу. У нинішній час прийнято виділяти три основні системи критеріальних показників ефективності:

Перша система, заснована на кінцевих результатах діяльності підприємства, яка включає показники: прибуток до оподаткування, оподатковуваний, чистий прибуток, собівартість, рівень рентабельності, виручка від реалізації, обсяг виробництва, якість продукції, термін окупності інвестицій, рентабельність інвестицій та ін.;

Друга система, враховує результативність, якість та складність трудової діяльності за наступними показниками: продуктивність праці, темпи зростання продуктивності і заробітної плати, частка фонду оплати праці в собівартості продукції, втрати робочого часу, процент браку, фондоозброєність праці, трудомісткість продукції, коефіцієнти складності праці, чисельність персоналу і т. ін.;

Третя система, заснована на формах і методах роботи з персоналом, та містить показники: плинність кадрів, рівень кваліфікації персоналу, рівень трудової дисципліни, професійно-кваліфікаційна структура, співвідношення виробничого й адміністративно-управлінського персоналу, соціальна структура персоналу, рівномірність його завантаження, витрати на 1 працівника, витрати на управління, соціально-психологічний клімат у колективі, привабливість праці й т. ін.

Значна кількість критеріїв обумовлює необхідність формування і застосування комплексного підходу для оцінки ефективності використання трудового потенціалу, який дозволить встановити її вплив на кінцеві результати діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Буряк П.Ю., Карпінський Б.А., Григор'єва М.Д. Економіка праці й соціально-економічні відносини: Навчальний посібник. / Буряк П.Ю., Карпінський Б.А., Григор'єва М.Д. – К.: Центр навчальної літератури, 2016, - С.440.

2. Ситник Н.І. Управління персоналом: Навчальний посібник: Навчальний посібник. – К.: Фірма «ІНКОС», 2014. – 472. С.

УДК 368.811

СТАН РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Томашин К.В студентка групи ФС-17М(1,4)

Науковий керівник: канд. екон. наук, доц. Мельник Т.А.
Центральноукраїнський національний технічний університет

Взаємодія комерційних банків та страхових компаній виступає як ефективний засіб пом'якшення конкурентної боротьби за ресурси на фінансових ринках. Банківське страхування полягає в інтеграції банків і страхових компаній для координації продажів, об'єднанні страхових і банківських продуктів, каналів їхнього продажу, а також доступу до внутрішніх фінансових ресурсів партнера.

На сучасному етапі розвитку банківського страхування в Україні присвячені праці багатьох науковців: Н.Е. Авансова [2], Н.В. Ткаченко [6], В.В. Волкова, Н.І. Волкова [3], Ю.П. Макаренко [4], Ю. Клапків, В. Тринчук [1], М.О. Прут [5] та багато інших.

Метою дослідження є визначення основних переваг та недоліків розвитку співпраці між банками та страховими компаніями для підвищення своєї конкурентоспроможності.

Проблеми співпраці страхових компаній та банківських установ в Європі мають давнє коріння і налічують більш ніж 150 років, коли Ф. В. Райффайзен теоретично обґрунтував та практично довів переваги від поєднання страхової та фінансово-кредитної діяльності [1].

Вітчизняні науковці до найбільш поширених форм співпраці страхових компаній і банків відносять такі як [2]:

- початкова форма співпраці, яка обмежується наданням страховою компанією послуг клієнтам банку і самому банку на договірній основі;
- форма агентських відносин, яка передбачає поширення страхових послуг за угодою з банком через його агентську мережу;
- форма кооперації, за якої партнери створюють альянс на договірній основі який координує спільний бізнес на довготривалій постійній основі;
- форма контролю, що передбачає застосування механізму контролю, за допомогою яких банк або страховик має намір досягти своїх стратегічних цілей;
- форма фінансового супермаркету, яка є найвищою фазою інтеграції банку і страхової компанії на рівні фронт-офісу та бек-офісу.

На сьогодні українські банківські установи активно співпрацюють зі страховими компаніями. За словами експертів страхові компанії забезпечують 51% сукупних активів банків, прийнявши на себе страхові зобов'язання з майнових інтересів банківської системи на суму, що перевищує 450 млрд. грн.

Передумовою виникнення банківського страхування є виявлення переваг від співробітництва як для банків, так і для страхових компаній:

- збільшення кількості клієнтів за рахунок розширення асортименту продуктів, зниження вартості послуг та можливості комплексного обслуговування будь-якого клієнта;
- збільшення обсягів коштів страховиків на банківських рахунках;
- зменшення витрат на ведення банківського бізнесу;
- можливості збільшення прибутку з одного клієнта за рахунок продажу додаткових продуктів;
- зменшення маркетингових та операційних витрат банку;
- диверсифікація кредитних ризиків банку.

Банківське страхування має певні недоліки, а саме:

- розширення видів послуг приводить до зростання обсягу роботи для філіальної мережі, що іноді перевершує її можливості;
- запропоновані банківські продукти, як правило, дорожчають через включення до ціни вартості страхування;
- спільні фінансові продукти не завжди враховують специфічні для клієнта умови.

Важливо відзначити, що банківське страхування не слід розглядати як продаж додаткової, а іноді й обов'язкової послуги до кредитних продуктів. У майбутньому банки виступатимуть повноцінним каналом реалізації страхових продуктів. Це повинно супроводжуватися розвитком класичного, прозорого, платоспроможного, клієнтоорієнтованого ринку банківського страхування в Україні, який забезпечує потреби суспільства в управлінні багатьма чисельними ризиками сучасного світу [3].

З'ясовано, що на відміну від України зарубіжні банки значну частку прибутку отримують від реалізації страхових продуктів. В Європі таким шляхом продається кожен третій поліс страхування життя. Подібна співпраця стає перспективною і важливою для банків, тоді як норма процентної маржі доходу банку падає. Компанії, що займаються продажем страхових послуг через банківські канали, пропонують додаткові послуги своїм клієнтам, значно скорочуючи витрати (банки в Європі скоротили витрати страхової компанії на розповсюдження продуктів і адміністративні витрати на 30-50%), і пропонують клієнтам повний спектр фінансових послуг.

Науковці вважають, що на сьогодні для українських банків актуальним залишається покриття ризиків при споживчому кредитуванні, тобто ризики при видачі кредитів для придбання товарів масового споживання, автомобілів, нерухомості [4]. В основному банки зацікавлені у страхуванні предметів застави, яке стало обов'язковим.

Банківське страхування недостатньо розвинуте в Україні з причин:

- низької платоспроможності населення України;
- світової фінансово-економічної кризи, що суттєво впливає на загальну економічну ситуацію в Україні;
- непрозорих вимог при акредитації страховиків з боку вітчизняних банківських установ;
- надмірних кредитних ризиків банків;
- наявності значної проблемної кредитної заборгованості.

Таким чином, банківське страхування в Україні має значні перспективи розвитку, що пов'язано із зацікавленістю банків у додаткових джерелах комісійного доходу, а з боку страховика бажанням збільшити обсяги продажу страхових продуктів. Найбільш прості форми банківського страхування, що стосуються продажу пов'язаних між собою фінансових продуктів, набули найбільшого розповсюдження, проте подальший розвиток співпраці між банками та страховими компаніями залежить не тільки від внутрішніх, але й значною мірою від зовнішніх чинників, як, наприклад, стан фінансово-кредитного сектору країни, фінансові можливості споживачів таких продуктів тощо[6].

Світові тенденції до подальшої інтеграції страхового і банківського капіталу, а також європейський досвід примушують Україну формувати законодавчо-нормативну базу із цих питань і розробляти економічну політику, яка б сприяла зростанню, взаємопроникненню банківського й страхового сегментів фінансового ринку.

Список використаних джерел

1. Ю. Клапків Банківське страхування: нові виклики та можливості / Ю. Клапків., В. Тринчук // Страхова справа. - 2016. - №4. - С.34-38.
2. Авансова Н.Е. Визначення основних етапів та тенденцій розвитку bancassurance / Н.Е. Аванесова, О.В. Марченко // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2013. – Т. 18. Вип 1/1. – С.8-10.

3. Волкова В.В. Банкострахування як сучасний метод мінімізації кредитного ризику банку / В.В.Волкова, Н. І. Волкова //Финансы, учет, банки. – 2016. – № 1(21). – С. 54-59.
4. Макаренко Ю. П. Теоретичні аспекти взаємодії банків та страхових компаній / Ю. П. Макаренко, К. В. Покотило //Економіка та держава. – 2014. – № 9. – С. 67-70.
5. Прут М.О. Форми співпраці банків та страхових компаній у рамках концепції BANCASSURANCE / М.О. Прут // Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць. Випуск 20.–К.:2016.– С.241-245.
6. Ткаченко Н.В. Моделі взаємодії банків і страхових компаній / Н.В. Ткаченко // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2016. – Вип. 2(46). – С. 326-334. – Серія «Економіка».

УДК 336.225.3

АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УКРАЇНІ**Хоменко І.**, студентка групи ФС – 17 М(1.4)**Науковий керівник:** канд. екон. наук, доц. Загребя І.Л.
Центральноукраїнський національний технічний університет

Система електронного адміністрування податку на додану вартість (далі СЕА ПДВ) призначена для безперервного оперативного контролю формування важливої складової бюджету країни – податку на додану вартість. Головною метою впровадження СЕА ПДВ є запобігання зловживань шляхом незаконного отримання відшкодування ПДВ з бюджету.

Завдяки СЕА ПДВ інформація про обсяги бюджетних ресурсів з ПДВ є доступною в кожен момент часу (а не по закінченні звітного періоду, коли платники склали декларації). Крім того, СЕА ПДВ дає можливість оперативно регулювати процес формування зобов'язань та податкового кредиту кожного платника таким чином, щоб у цілому по країні сума відшкодування ПДВ не перевищувала суми надходжень цього податку до бюджету.

Електронні ПДВ-рахунки – одна з головних складових СЕА ПДВ. Саме з допомогою ПДВ-рахунків здійснюється безперервний і ефективний контроль формування та відшкодування податку на додану вартість.

Створення ПДВ-рахунків не вимагає додаткових дій від власників бізнесу – рахунок відкриває Казначейство на підставі даних ДФС і сповіщає про це платника податків. Відкриття та обслуговування електронних рахунків здійснюється на безоплатній основі, так само, як і надання інформації про рух коштів на них (за відповідним запитом платника податків) без обмеження в кількості запитів і в часі.

Особливості СЕА ПДВ:

1. Система передбачає реєстрацію податкових накладних в ЄРПН та надання документів контрагентам виключно в електронній формі.
2. Всі податкові накладні та розрахунки коригування, сформовані за операціями, підлягають обов'язковій реєстрації в ЄРПН.
3. Термін реєстрації податкових накладних/розрахунків коригування в ЄРПН становить 15 календарних днів з дати складання податкової накладної/розрахунку коригування.

Платники податків мають можливість отримувати з ЄРПН електронні податкові накладні/розрахунки коригування, зареєстровані в ЄРПН їх контрагентами-постачальниками. Для цього покупець направляє в електронному вигляді запит до ЄРПН, за яким отримує в електронному вигляді повідомлення про реєстрацію податкової накладної / розрахунку коригування в ЄРПН і саму податкової накладної / розрахунку коригування в електронному вигляді.

Податкова накладна, отримана в електронному вигляді з ЄРПН покупцем, вважається отриманою від постачальника.

Платник податку має право зареєструвати податкові накладні в Єдиному реєстрі податкових накладних на суму податку (Σ Накл), обчислену за такою формулою:

$$\Sigma \text{Накл} = \Sigma \text{НаклОтр} + \Sigma \text{Митн} + \Sigma \text{ПопРах} + \Sigma \text{Овердрафт} - \Sigma \text{НаклВид} - \Sigma \text{Відшкод} - \Sigma \text{Перевищ};$$

де:

Σ НаклОтр - загальна сума податку за отриманими платником податковими накладними, зареєстрованими в Єдиному реєстрі податкових накладних;

ΣМитн - загальна сума податку, сплаченого платником при ввезенні товарів на митну територію України;

ΣПопРах - загальна сума поповнення з поточного рахунку платника податку рахунку в системі електронного адміністрування податку;

ΣОвердрафт - сума середньомісячного розміру сум податку, які за останніх 12 звітних (податкових) місяців були задекларовані платником до сплати до бюджету та погашені чи розстрочені або відстрочені;

ΣНаклВид - загальна сума податку за виданими платником податковими накладними, зареєстрованими в Єдиному реєстрі податкових накладних;

ΣВідшкод - загальна сума податку, заявлена платником до бюджетного відшкодування;

ΣПеревищ - загальна сума перевищення податкових зобов'язань, зазначених платником у поданих податкових деклараціях, над сумою податку, що міститься в складених таким платником податкових накладних, зареєстрованих в Єдиному реєстрі податкових накладних.

З рахунку у системі електронного адміністрування податку на додану вартість платника перераховуються кошти:

— до державного бюджету в сумі податкових зобов'язань з податку на додану вартість, що підлягає сплаті за наслідками звітного податкового періоду,

— на поточний рахунок платника податку за його заявою, яка подається до контролюючого органу у складі податкової звітності з податку на додану вартість, у розмірі суми коштів, що перевищує суму задекларованих до сплати до бюджету податкових зобов'язань та суми податкового боргу з податку. При цьому перерахування коштів на поточний рахунок платника може здійснюватися у разі відсутності перевищення суми податку, зазначеної у виданих податкових накладних, складених у звітному періоді та зареєстрованих у Єдиному реєстрі податкових накладних, над сумою податкових зобов'язань з податку за операціями з постачання товарів/послуг, задекларованих у податковій звітності з податку на додану вартість у цьому звітному періоді.

Якщо на дату подання податкової звітності з податку сума коштів на рахунку у системі електронного адміністрування податку на додану вартість платника податку перевищує суму, що підлягає перерахуванню до бюджету відповідно до поданої звітності, платник податку має право подати до контролюючого органу у складі такої податкової звітності заяву, відповідно до якої такі кошти підлягають перерахуванню:

а) або до бюджету в рахунок сплати податкових зобов'язань з податку;

б) або на поточний рахунок такого платника податку у сумі залишку коштів, що перевищує суму податкового боргу з податку та суму узгоджених податкових зобов'язань з податку.

У разі нестачі коштів на електронному ПДВ-рахунку існує можливість його поповнення. Поповнення відбувається шляхом перерахування коштів з розрахункового рахунку підприємства на електронний, сумами, необхідними для подальшої реєстрації ПН і РК в ЄРПН. Єдина умова – на рахунку завжди має бути позитивний баланс. В іншому випадку неможливо зареєструвати податкову накладну та виникає небезпека штрафів.

Податкові накладні/розрахунки коригування до податкових накладних можуть бути зареєстровані в ЄРПН після закінчення 15-денного терміну реєстрації протягом 180 днів. Після порушення граничного п'ятнадцятиденного терміну реєстрації з платників податків стягується штраф у розмірі від 10% до 40% від суми ПДВ, зазначеної в ПН, РК:

10% – у разі порушення строку реєстрації до 15 календарних днів;

20% – у разі порушення строку реєстрації від 16 до 30 календарних днів;

30% – у разі порушення строку реєстрації від 31 до 60 календарних днів;

40% – у разі порушення строку реєстрації на 61 і більше календарних днів.

Якщо у платника ПДВ в попередньому поточному податковому періоді була негативна різниця між податковим зобов'язанням і податковим кредитом, і ця різниця

заявлена до бюджетного відшкодування, то сума такого бюджетного відшкодування для визначення ліміту, на який можна оформляти податкову накладну, вираховується із суми ПДВ в отриманих податкових накладних. Як бачимо, заявлені до відшкодування суми ПДВ є свого роду «джерелом» сум ПДВ, зазначених у отриманих податкових накладних. А суми, які включаються до податкового кредиту без податкової накладної, таким «джерелом» не є.

Підприємству, яке продає більше, ніж купує, для того, щоб зареєструвати податкову накладну в ЄРПН, треба внести на спеціальний рахунок суму, рівну сумі ПДВ у податковій накладній - аванс на цей спеціальний рахунок в сумі від'ємного податкового зобов'язання. Може виникнути ситуація, коли покупець тимчасово залишиться без податкової накладної та, відповідно, без права на податковий кредит.

Податкову накладну можна оформити пізніше, коли будуть гроші. А покупець може скористатися своїм правом на подачу скарги, що дає йому право на включення відповідної суми до податкового кредиту (п 201.10 Ст 201 розд. V Податкового кодексу). Дане правило діє після введення електронного адміністрування. Але такий податковий кредит не враховується формулою при розрахунку ліміту суми ПДВ, який можна відобразити в податковій накладній. Тобто, в податковій декларації з ПДВ він відображається, а для розрахунку ліміту на виписку податкових накладних не використовується.

Система електронного адміністрування податку на додану вартість забезпечує автоматичний облік в розрізі платників податків:

- сум податку, що містяться у виданих та отриманих податкових накладних, зареєстрованих в Єдиному реєстрі податкових накладних;
- сум податку, сплачених платниками при ввезенні товару на митну територію України;
- сум поповнення та залишку коштів на рахунках у системі електронного адміністрування податку на додану вартість;
- суми податку на яку платники мають право видати податкові накладні.

Платник ПДВ в системі електронного адміністрування практично має свій «особистий кабінет», в якому в режимі on-line відслідковує, чи достатньо у нього грошей на спецрахунок для реєстрації податкової накладної.

Таким чином, система адміністрування ПДВ постійно удосконалюється. Платників ПДВ - продавців обмежили у праві реєстрації податкових накладних в ЄРПН. Тобто, податкове зобов'язання вони, як і раніше, повинні нараховувати за першою з подій, а для реєстрації та видачі податкової накладної покупцю або замовнику, яка давала б право формувати податковий кредит, потрібно поповнити спеціальний рахунок ПДВ. Потрібні були радикальні зміни в законодавстві, які виключають можливість у особи, яка видала податкову накладну, втекти не заплативши ПДВ, або збанкрутувати.

Список використаних джерел

Податковий кодекс України - <http://sta-sumy.gov.ua/>

УДК: 330.142

СТРУКТУРА КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА МЕТОДИ ЇЇ ОПТИМІЗАЦІЇ

Цима Б.О., студентка групи ФС – 16 М

Науковий керівник: канд. екон. наук, доц. Іщенко Н.А.
Центральноукраїнський національний технічний університет

У сучасних умовах розвитку економіки в Україні актуальною проблемою для підприємницьких структур є формування достатнього обсягу капіталу, який забезпечував би необхідні темпи економічного розвитку підприємства. Формування оптимальної структури капіталу – необхідна умова успішного функціонування будь-якої підприємницької структури незалежно від сфери діяльності, галузевої спрямованості й організаційно – правового статусу. Тому фінансова гнучкість підприємства повинна забезпечуватися в процесі формування капіталу за рахунок оптимізації співвідношення власних і позикових його видів, довгострокових і короткострокових форм його залучення. Актуальною проблемою для українських підприємств є пошук шляхів залучення фінансових ресурсів, необхідних для модернізації виробництва. При цьому вибір того чи іншого варіанту залучення позикових коштів повинен мати на меті досягнення максимальної ефективності використання капіталу в цілому.

Метою дослідження є висвітлення методичних підходів до оптимізації структури капіталу підприємства.

Формування оптимальної структури капіталу підприємства для фінансування необхідного обсягу затрат та забезпечення бажаного рівня доходів є одним із найважливіших завдань, що вирішуються в процесі фінансового управління підприємством.

Оптимальна структура капіталу – таке співвідношення використання власних та залучених коштів, при якому забезпечується найбільш ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності та коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість [2, с. 280-281].

До основних методів оптимізації структури капіталу належать:

- оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності;
- оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації його вартості;
- оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків.

Для проведення оптимізаційних розрахунків за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності використовується механізм фінансового левериджу. Формування оптимальної структури капіталу вимагає забезпечення найбільш ефективної пропорції між рентабельністю та фінансовою стійкістю підприємства, тобто максимізацію його ринкової вартості.

Показником, який характеризує використання підприємством позикових засобів, яке впливає на зміну коефіцієнта рентабельності власного капіталу, і дозволяє оцінити на скільки відсотків зміниться величина чистого прибутку підприємства при зміні доходу до сплати відсотків і податків на один відсоток є показник фінансового левериджу, який розраховується за наступною формулою [1, с.153]:

$$ЕФЛ = (P_{ск} - Ц_{пк}) \times (1 - K_{оп}) \times \frac{ПК}{ВК}, \quad (1)$$

де, ЕФЛ – ефект фінансового левериджу;

Рск – рентабельність сукупного капіталу, %;

Цпк – середньозважена ціна позикового капіталу, %;

Коп – коефіцієнт оподаткування;

ПК – середній розмір позикового капіталу, тис. грн.;

ВК – середній розмір власного капіталу, тис. грн.

У наведеній формулі розрахунку ефекту фінансового левериджу виділяють три складові:

- диференціал фінансового левериджу (Рск – Цпк), який характеризує різницю між рентабельністю сукупних активів та середньою ціною позикового капіталу;

- податковий коректор фінансового левериджу (1 – Коп) - це рівень прибутку, який залишається у підприємства після сплати податків та свідчить про залежність ефекту фінансового левериджу від рівня оподаткування прибутку;

- плече фінансового важеля – характеризує силу впливу фінансового важеля (ПК/ВК).

Цей показник свідчить про фінансову стійкість підприємства та показує, яка величина позикового капіталу припадає на 1 грн власного капіталу.

Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації його вартості. Процес оптимізації базується на попередній оцінці власного та позикового капіталу при різних умовах його залучення та здійсненні розрахунків середньозваженої вартості капіталів. Вирішення задачі побудовано на виявленні тенденції зміни ціни кожного джерела ресурсів при зміні фінансової структури підприємства. Згідно з дослідженнями провідних вчених, зростання частки позикових коштів у загальній сумі джерел супроводжується більш швидкими темпами зростання ціни власного капіталу, ніж ціни позикових коштів. Виходячи з того, що ціна позикових коштів дещо нижча, ніж власних, стверджують, що існує оптимальна структура капіталу, що мінімізує їхню середньозважену ціну, а відповідно, максимізує ціну підприємства. Ціна підприємства має важливе значення для досягнення стратегічної мети підприємства, так як її зростання призводить до зростання цінності підприємства, його привабливості з точки зору власників майна. Але оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації середньозваженої ціни капіталу має недолік, так як не враховує впливу сформованої структури на результативні показники діяльності підприємства.

Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків. Цей метод пов'язаний з вибором більш дешевих джерел фінансування активів підприємства. З цією метою всі активи підприємства розподіляються на такі три групи:

а) необоротні активи;

б) постійна частина оборотних активів (незнижуваний мінімум оборотних активів, необхідний підприємству для здійснення поточної операційної діяльності);

в) змінна частина оборотних активів.

Існує три підходи до фінансування різних груп активів підприємства: консервативний, помірний та агресивний.

При консервативному підході приблизно 50% змінної частини оборотних активів формується за рахунок короткострокових зобов'язань, інші 50% змінної частини, постійна частина оборотних активів та необоротні активи покриваються власним капіталом та довгостроковими зобов'язаннями.

При помірному підході 100% змінної частини оборотних активів формується за рахунок короткострокових зобов'язань, а 100% постійної частини — за рахунок власних коштів, що дозволяє встановити конкретні його значення на майбутній період. В процесі такого вибору враховуються індивідуальні особливості діяльності кожного підприємства. Заключне рішення по даному питанню дозволяє сформуванню на прогнозований період найбільш прийнятну для підприємства структуру капіталу.

При агресивному підході 100% змінної частини та 50% постійної оборотних активів формується за рахунок короткострокових зобов'язань, решта постійної частини оборотних

активів та необоротні активи фінансуються за рахунок власного капіталу та довгострокових зобов'язань.

Виходячи зі свого ставлення до фінансового ризику керівництво підприємства обирає один з розглянутих варіантів фінансування активів. Враховуючи, що на сучасному етапі довгострокові позики підприємствам практично не надаються, тоді обрана модель фінансування активів буде представляти співвідношення власного та позикового (короткострокового) капіталу, тобто оптимізувати його структуру з цих позицій.

Список використаних джерел

1. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента / И. Т. Балабанов. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 528 с.
2. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И. А. Бланк. — [2-е изд.]. — К.: Эльга, Ника-Центр, 2004 — 656 с.
3. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / за ред. проф. Г. Г. Кірейцева. — Київ: ЦУЛ, 2002 — 496 с.
4. Фінансовий менеджмент: [підручник] / кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. — К.: КНЕУ, 2005. — 536 с.
5. Жорова Є. Р. Оптимізація фінансової структури капіталу підприємства [Електронний ресурс] / Є. Р. Жорова. — Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>.
6. Костаневич Н. І., Заєць Т. С. Структура капіталу та її вплив на результати діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Н. І. Костаневич, Т. С. Заєць // Економічний простір. — 2013. — № 78 . — Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>.

УДК 339.15.054.22

**ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ПРИБУТКОВОСТІ
ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Чернявський Р., студент групи ФС-16-М2,
Науковий керівник: канд. екон. наук, доц. Попов В.М.
Центральноукраїнський національний технічний університет

Прибуток є основою економічної діяльності. Зазначена категорія є основним стимулом процесів підприємницького характеру та основою розвитку економіки загалом. В широкому розумінні прагнення формування прибутку є рушійною силою науково-технічного прогресу через прагнення забезпечення ефективного використання ресурсів та підвищення продуктивності праці. У вузькому розумінні ця категорія уособлюється фінансовим результатом господарської діяльності будь-якого підприємства, яка характеризується абсолютними (сума прибутку) та відносними (рівень рентабельності) показниками. В суто математичному виразі прибуток – це різниця між витратами і надходженнями підприємства. З огляду на це – дослідження та оптимізація підходів щодо ефективної оцінки прибутковості є постійно актуальною проблемою, вирішення якої дає можливість виявляти вузькі місця діяльності господарюючого суб'єкта та обґрунтовувати шляхи щодо ефективного відтворення в основі якого лежить вже не кількісна характеристика (суто прибуток), якісна – прибутковість (яка свідчить про ефективність використання ресурсів до яких має доступ підприємство і, які може долучити в подальшому).

Поняття «прибуток» досліджувалось і постійно досліджується як вітчизняними, так і зарубіжними вченими серед яких можна виділити таких як Білик М.Д., Бланк І.А., Буряковський В.В., Єфимова О.В., Мазаракі А.А., Марцин В.С., Панкова М.О., Савчук В.П., Семенов А.Г., Шеремет А.Д.

Так, Бланк І.А. визначає прибуток як мірило фінансового стану кожного підприємства, основну характеристику рентабельності вкладення коштів в активи підприємства. В свою чергу Білик М.Д. окреслює поняття прибутку додатковою вартістю, яка створюється підчас процесу виробництва понад вартість виробничих ресурсів та робочої сили, що були використані. Буряковський В.В. асоціює прибуток з грошовим вираженням основної частини грошових накопичень, які були створені підприємствами, що мають рінні форми власності. Значно розширює поняття прибутку Єфимова О.В., яка стверджує, що «прибутком вважається змінена форма додаткової вартості, що вироблена, реалізована, готова до розподілу, яка сформована у процесі суспільного відтворення для того, щоб задовольнити різні інтереси підприємства та його власників». На якісній складовій прибутку акцентується Савчук В.П., коли зазначає, що прибуток являє собою основний критерій ефективного господарювання. Відтворювальну роль прибутку визначає Шеремет А.Д., який стверджує, що прибуток є основним власним внутрішнім фінансовим джерелом, яке має забезпечити розвиток підприємства на принципах його самофінансування.

Наведені підходи до розуміння прибутку не виключають одне одного, а взаємодоповнюють розуміння зазначеної категорії.

Якісною стороною результативності діяльності підприємства є його прибутковість, яка формалізується поняттям рентабельності. Показники рентабельності використовують для оцінки результатів діяльності підприємства, його структурних підрозділів, у ціноутворенні, інвестиційній політиці, для порівняльного аналізу споріднених підприємств, що виробляють таку саму продукцію, для вибору варіантів формування асортименту і структури продукції, аналізу раціонального використання продукції.

Існує безліч коефіцієнтів рентабельності, використання яких залежить від характеру оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. Від цього, в першу чергу, залежить вибір оціночного показника (прибутку), використовуваного у розрахунках. В основному використовуються чотири різних показники: валовий прибуток, операційний прибуток, прибуток до оподаткування, чистий прибуток [1, с.205-206].

Для торгівельного підприємства показник рентабельності чи прибутковості має особливе значення і є важливим при побудові стратегії його діяльності. Його розрахунок та оцінка за різними складовими дає можливість оптимізувати асортимент продукції, означити додаткові можливості отримання прибутку, удосконалити процес ціноутворення та обґрунтувати інвестиційні процеси.

Аналіз рентабельності торговельного підприємства має певні особливості, обумовлені особливостями такої діяльності. Зокрема, акцент робиться на рентабельності товарообороту (реалізації продукції). Зазначений показник може відрізнитись для роздрібного торговельного підприємств, оптового підприємства чи підприємства громадського харчування і характеризує розмір прибутку на одиницю товарообороту або частку торгового прибутку у ціні товару. Недоліком такого показника є неможливість на його основі оцінити ефективність використання основних засобів та оборотних коштів.

Наступним показником оцінки прибутковості торговельного підприємства є рентабельність поточних витрат, що показує розмір прибутку на одиницю витрат обігу торговельного підприємства. Значення отриманого показника характеризує прибутковість реалізації окремих товарів, що потрібно для встановлення економічно обґрунтованих розмірів торгових надбавок (знижок).

На основі відношення балансового прибутку до середньої вартості основних засобів можливо визначити рентабельність основних засобів підприємства.

Важливою є оцінка як фондівіддачі, так і оцінка оборотності оборотних коштів й рентабельності товарообороту.

Прибуток у розрахунку на одиницю майна, що знаходиться у розпорядженні підприємства характеризує рентабельність активів. Зазначений показник дає можливість оцінити та оптимізувати в процесі господарювання доцільність та ефективність вкладень в активи підприємства.

Комплекс характеристик капіталу оцінюється за показниками рентабельності власного капіталу, рентабельності функціонуючого капіталу, рентабельності перманентного капіталу.

Оцінити та оптимізувати витрати, пов'язані із залученням трудових ресурсів можна на основі показників рентабельності трудових ресурсів, які охоплюють прибуток у розрахунку на одного працівника підприємства, та прибуток у розрахунку на одиницю витрат, пов'язаних з утриманням трудових ресурсів [2].

Список використаних джерел

1. Семенов Г.А., Панкова М.О., Семенов А.Г. - Економіка підприємства: Навчальний посібник: Вид. 2-ге, перероб. та доп. - Київ: Центр навчальної літератури, 2005. - 328 с.
2. Марцин В.С. Економіка торгівлі: Підручник. – К.: Знання, 2006. – 402с.
3. Огійчук М. Ф. Суть прибутку та підходи до методики його визначення / М. Ф. Огійчук // Економіка АПК. – 2015. – № 3. – С. 7–21.
4. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2003. – 752 с.
5. Романова Т. В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах / Т. В. Романова, Є. О. Даровський // Ефективна економіка. – 2015. – № 4. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976>

УДК 336.774

РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ ВЗАЄМОДІЇ БАНКІВ І ПІДПРИЄМСТВ

Чижикова А.С.,

Науковий керівник: к.е.н., доц. Шилова Л.І.

ДВНЗ "Донецький національний технічний університет"

В сучасних економічних умовах фінансово-кредитне забезпечення реального сектора банківською системою України не сприяє не тільки активізації і стимулюванню розвитку підприємницької діяльності, а навіть нормальному її здійсненню. Така ситуація у системі кредитного забезпечення підприємств обумовлює необхідність посилення уваги до проблеми регулювання кредитних взаємовідносин комерційних банків із суб'єктами господарювання на засадах взаємовигідного співробітництва. Отже важливою умовою для підвищення ефективності діяльності комерційних банків є формування і розвиток якісно нового рівня кредитних відносин. У зв'язку з цим проблема організації взаємодії банківських установ з підприємствами і на сьогодні є надзвичайно актуальною.

Питання формування і розвитку фінансово-кредитних відносин, державного регулювання банківської діяльності розглядалися у працях широкого кола науковців, серед яких виділяються такі вчені: С. Аржевітін [1], О. Вовчак [2], А. Вожжов, Б. Луців.

З урахуванням досягнутих напрацювань потребує подальшого розвитку проблема регулювання фінансово-кредитних відносин банків з суб'єктами господарювання та пошук шляхів їх оптимізації.

Взаємодія банків з підприємствами існує в умовах впливу численних і різноманітних зовнішніх і внутрішніх чинників. До найбільш впливових зовнішніх чинників, які заважають діяльності комерційних банків, знижують ефективність їх функціонування у кредитному забезпеченні підприємницької діяльності, необхідно віднести економічну нестабільність в країні, недосконалість податкового законодавства і нормативно-правого регулювання банківської діяльності, а також високий ступінь ризику кредитного забезпечення реального сектора економіки[1]. Вважається, що основні напрями вирішення цих проблем можна умовно поділити на дві групи: загальноекономічний та суто банківського спрямування.

Загальноекономічний напрям передбачає потребу у наступних заходах:

- структурної перебудови економіки із тим, щоб поліпшити фінансовий стан підприємств і підвищити їхню кредитоспроможність;
- скорочення рівня державних витрат, які поглинають значні обсяги як емітованих коштів, так і кредитних ресурсів, не створюючи при цьому нову вартість;
- реформування податкової системи і зниження частки готівки в обігу, яка, обслуговуючи тіньовий оборот поза банківською системою, суттєво знижує потенціал мультиплікаційного ефекту[2].

Основна мета банківського напряму може розглядатися у забезпеченні вдосконалення наступних елементів організації фінансово-кредитних взаємовідносин :

- на рівні взаємовідносин “банк-клієнт”, з точки зору підвищення ефективності кредитних операцій і поліпшення схеми надання позик;
- на рівні Національного банку України, з точки зору удосконалення діючого механізму рефінансування;
- на рівні самого комерційного банку, з точки зору вдосконалення відповідних аспектів фінансового менеджменту, що охоплюють продукування кредитних послуг і

підтримання стабільності банківської системи шляхом мінімізації ризиків та оптимального управління портфелем кредитних вкладень загалом[2].

Необхідно відзначити, що в умовах сучасного стану національної економіки у банківському напрямі доцільно виділити наступні можливі шляхи удосконалення кредитних взаємовідносин, а саме:

- застосування відповідних заходів щодо стимулювання довгострокового кредитування банками суб'єктів підприємницької діяльності;
- оптимізація процентної політики банку щодо встановлення диференційованих підходів до кредитування підприємств малого та середнього бізнесу;
- удосконалення механізму зменшення або унеможливлення кредитних ризиків шляхом створення єдиної нормативної бази для визначення фінансового стану підприємств і системи рейтингів надійності позичальників, поліпшення умов забезпечення кредиту;
- створення належної інфраструктури кредитного ринку та розроблення відповідних правових документів щодо захисту прав кредиторів;
- удосконалення юридичної основи реструктуризації заборгованості та відповідних економічних механізмів видозміни заборгованості.

Реалізація виділених заходів як загальноекономічного, так і банківського напрямку дозволить створити сприятливі умови для активізації і розвитку підприємницької діяльності.

Список використаних джерел

1. Аржевітін С.М. Трансформація грошово-кредитних відносин у сучасній економіці України : [монографія] / С. Аржевітін. — К.: Майстерня книги, 2010. — 384 с.
2. Вовчак О. Д. Державне регулювання банківської інвестиційної діяльності в Україні: дис... д-ра екон. наук: 08.02.03 / Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. — Л., 2006. — 454 с.

УДК 330.322

СУЧАСНИЙ СТАН ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Шаповалова А.А., студентка групи ФС-14,
Науковий керівник: канд. екон. наук, доц. Попов В.М.
Центральноукраїнський національний технічний університет

Основною рушійною силою розвитку будь-якої економічної системи є, звичайно, не враховуючи безпосередньо праці – інвестиції в будь-якій формі та в будь-якому вигляді. Але, акцентуючись на грошово-ресурсному прояві зазначеної категорії, можна стверджувати, що важливість такого ресурсу переоцінити складно. Враховуючи, що економічна діяльність завжди відбувається в рамках обмеженої ресурсної бази, то розробка та реалізація комплексу заходів щодо її розширення і найбільш ефективного використання є постійно вирішуваним питанням.

Сьогодні, як і в попередні роки незалежності, перед економікою України постійно постає проблема збільшення обсягу залучення інвестицій стабільного складу та обсягу, які б сприяли розширенню вартості основних засобів, їх модернізацію на якісно високому, конкурентному рівні, формування наукомістких технологічних процесів та ін. Роль таких інвестицій можуть ефективно виконувати іноземні ресурси, які ведуть за собою удосконалення не тільки виробничих процесів, технологій, іншого, а й удосконалення систем управління.

З огляду на зазначене, дослідження процесів іноземного інвестування, проблем щодо його здійснення та динаміки таких процесів, визначення комплексу стимулів, оптимізація їх складу та співвідношення з вітчизняними інвестиційними ресурсами з точки зору безпеки конкретизує проблему та спонукає до певних порівнянь та висновків.

Як підкреслював академік І. Лукінов: «Помилково розраховувати на те, що якісне оновлення всього економічного організму відбуватиметься само собою, без активного державного впливу і глибокої господарської трансформації на принципах справжнього підприємництва, використання стимулюючих факторів ринкової кон'юнктури, застосування новітніх технологій і жорсткого менеджменту» [1, с.7].

Взагалі, проблемам інвестування загалом і, зокрема, іноземного інвестування приділяли увагу багато вчених. До них можна віднести таких як Л. Антонюк, І. Бланк, Л. Борщ, В., А. Гайдуцький, Г. Марковіц, Дж. Маршалл, А. Пересада, С. Покропивний, О. Юркевич, Ф.Ярошенко О. Василик, В. Геєць, Дж. Кейнс, В. Опарін, О.Озерчук, В. Федосов, М. Фрідман та інші. Звичайно, проблема інвестування, і, зокрема, іноземного інвестування є досить глибоко дослідженою, але, з огляду на особливості цього процесу, глобалізаційні процеси, які відбуваються у світі, розвиток високих технологій, питання залишається відкритим і потребує постійних досліджень.

Особливістю іноземного інвестування є те, що воно не тільки ресурсний процес, а й індикативний. Такий, що відображує реальність інвестиційного клімату та його відмінність від бажаного стану, дає можливість виявити слабкі місця регулювання.

Щодо обсягів інвестування, то протягом останніх років приток прямих іноземних інвестицій не мав тенденції до збільшення, а навпаки – дещо скорочувався. Причому, якщо розглядати в розрізі країн, наприклад Європейського Союзу, то тільки з 2016 року простежується певне зростання, якому передувало скорочення, на нашу думку, пов'язане з подіями військового характеру, які відбуваються в Україні.

Певна активізація інвестиційних процесів, що характерна протягом останніх двох років може бути пояснена лібералізацією вітчизняного законодавства, активізацією антикорупційних процесів, удосконаленням системи захисту інтересів іноземного капіталу.

Таке явище, звичайно, свідчить про певний позитив, але потребує більш глибокого дослідження, яке дало б змогу засвідчити реальність походження так званих «іноземних» ресурсів. Адже, стратегічність іноземного капіталу в економіці країни активізує дослідження безпекових процесів, які тісно пов'язані із ступенем його присутності в загальній структурі інвестицій. Окрім того, значна частка іноземного капіталу може мати українське чи пострадянське походження з причини надходження його з офшорних зон, які можуть використовуватись українськими інвесторами.

Обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України (акціонерний капітал нерезидентів) на 1 липня 2017 року становив 38,982 млрд. дол., що на 1,657 млрд. дол., або на 4,4%, більше від показника на початок року на рівні 37,325 млрд. дол. За цей період в акціонерний капітал нерезидентів надійшло 711 млн. дол. нових інвестицій, при цьому відтік становив 207 млн. дол., а позитивна переоцінка - 1,153 млрд. дол. Згідно з наведеними даними, інвестиції надходили з 75 країн світу, при цьому основними інвесторами стали Кіпр з обсягом вкладень в 287 млн. дол. і Велика Британія - 160 млн. дол. Найбільші обсяги прямих інвестицій були спрямовані в промисловість - 265 млн. дол., фінансову і страхову діяльність - 226 млн. дол. Також повідомляється, що обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу) підприємств - резидентів України в економіку країн світу в першому півріччі становив 9,2 млн. дол. Держстат нагадав, що дані наводяться без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та Севастополя, а також частини зони проведення антитерористичної операції. Як повідомляв УНІАН, за оцінками Держстату, іноземні інвестори у 2016 році вклали в економіку України 4,406 млрд. дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу), що на 642 млн. дол., або на 17,1%, більше від показника за 2015 рік на рівні 3,764 млрд. дол. Національний банк України оцінив приплив іноземних інвестицій в економіку України в 2016 році в 3,4 млрд. дол., зокрема, «живими» грошима, за оцінками регулятора, надійшли кошти на 1,1 млрд. дол., оскільки лєвова частка інвестицій була конвертацією іноземними банками своїх кредитів перед материнськими структурами в капітал [2].

За даними Державної служби статистики в 2016 році структура накопичених прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіці України мала такий вигляд: у промисловість було спрямовано 31,0% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій (у тому числі у переробну промисловість – 25,3%), у фінансову та страхову діяльність – 26,4%, в оптову, роздрібну торгівлю та ремонт автотранспорту – 13,0%, в операції з нерухомим майном – 7,5%, у професійну, наукову та технічну діяльність – 5,9%, в інформаційну діяльність і телекомунікації – 3,6%, в інші види економічної діяльності – 12,6% від загального обсягу накопичених ПІІ (акціонерного капіталу) в економіці України.

Отже, найбільш привабливими для іноземних інвесторів у галузевому розрізі залишаються переробна промисловість, фінансова діяльність, торгівля та операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям [3].

Ділові настанови й стереотипи, мотивація та характер дій іноземних інвесторів істотно відрізняються між собою. З огляду на зазначене, Переверзева А.В. [3] зазначає, що пострадянські інвестори краще, ніж інвестори з країн ЄС, орієнтуються в умовах ведення бізнесу в Україні, однак мають менший досвід роботи на міжнародних ринках.

Заради справедливості слід зазначити, що деякі вчені виділяють слушно і негативні фактори, що зменшують позитивний вплив прямих іноземних інвестицій на економіку приймаючої країни. Опоненти іноземних інвестицій надають велику увагу таким моментам як недопущення продажу землі іноземцям. Ця вимога дуже стримує надходження іноземного капіталу, оскільки наявність приватної власності на землю є необхідною умовою для здійснення інвестицій. Зрозуміло, що придбання стратегічно важливих підприємств іноземцями недопустима. Можливі випадки приватизації іноземними інвесторами

підприємств, які виступають конкурентами для них на світовому ринку з тим, щоб не допустити їх самостійного розвитку. Тому держава повинна контролювати дії транснаціональних корпорацій, пов'язані з викупом місцевих підприємств. Перед країною, яка залучає іноземні інвестиції, виникає дилема: якщо законодавство буде занадто обмежувачим, то іноземний капітал не буде інвестуватися, якщо ж занадто ліберальним, то в деяких випадках при погіршенні економічної або політичної ситуації іноземні інвестори стануть одночасно вивозити як прибуток, так і початкові інвестиції, що може призвести до платіжної кризи. Ще одна проблема виникає у зв'язку з державним регулюванням іноземних інвестицій: якщо держава буде прагнути жорстко їх контролювати потік інвестицій зменшиться; якщо ж не буде ніяких державних обмежень і стимулів, то іноземні інвестори будуть враховувати лише особисті інтереси [4].

Роблячи певні узагальнення можна зазначити, що іноземні інвестиції спрямовуються переважно не у виробництво, а у сфери обігу, транспортування та розподілу товарів та послуг, що свідчить про високий рівень обережності та недовіри іноземних інвесторів щодо стабільності розміщення ресурсів в економіку України. З огляду на зазначене та враховуючи значний економічний, ресурсний, науковий потенціал та за умов застосування системи чинників сприятливого впливу на інвестиційний клімат іноземне інвестування можна розглядати як один із потужних ресурсних чинників зростання економіки країни.

Список використаних джерел

1. Лукінов І. І. Економічні трансформації наприкінці 20-го сторіччя [Електронний ресурс] / І. І. Лукінов. – [Б. м. : б. в.], 2000. – 201 с.
2. Підрахунки обсягу іноземних інвестицій в економіку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://economics.unian.ua/finance/2105459-derjstat-pidrahuvav-obsyag-inozemnih-investitsiy-v-ekonomiku-ukrajini.html>.
3. Переверзева А.В. Оцінка сучасного стану залучення іноземних інвестицій в економіку України / Вісник Запорізького національного університету (Економічні науки). - № 1 (29), 2016.
4. Козак Л.С. Іноземні інвестиції в економіці України / Економіка та управління на транспорті. Науковий журнал. Випуск 4, Національний транспортний університет, Київ, 2017. - С.109-115
5. Свідрак О.В. Прямі іноземні інвестиції як фактор зростання валового внутрішнього продукту країни та активізації економічного розвитку // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сб. науч. тр. – Донецк: ДонНУ, 2014. – № 2. – С. 263–266.
6. Чернишова Л.О. Особливості залучення та стимулювання іноземного інвестування в Україні / Л.О. Чернишова, В.В. Сазонова // Бізнесінформ. – 2013. – №2. – С. 87-90

УДК 336.71

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО ФІНАНСОВОГО СТАНУ БАНКІВ

Яіцький Б. , студент групи ФС-16М,
Науковий керівник: канд. екон. наук, доц. Гаврилова Н.В.
Центральноукраїнський національний технічний університет

В економічній літературі немає єдиного підходу до визначення поняття фінансового стану банку. Достатньо часто його ототожнюють з такими економічними поняттями, як оцінка надійності, платоспроможності, ліквідності. На сьогодні дослідження даного питання є дуже актуальним для банківського сектору економіки та фінансової сфери в країні загалом. Адже вибір найбільш раціональних шляхів підвищення ефективності банківських установ в умовах трансформації економіки України є дуже актуальним.

Відтепер банківський сектор вимагає:

- покращення всіх напрямів діяльності банків;
- розроблення капітальних та практичних засад його майбутнього укріплення; нейтралізацію тінювих проявів, які існують в усій банківській системі.

З урахуванням зазначених потреб постає гостра необхідність розробки напрямків покращення фінансового стану банківських установ. Найважливішим з напрямів реалізації цього завдання є заходи, спрямовані на забезпечення ефективної діяльності банківської діяльності загалом. Останні декілька років показали, що банківський сектор набув ознак динамічної, високотехнологічної та конкурентної галузі. За таких обставин вибір напрямків покращення ефективності діяльності банківської системи та окремого банку значно спроститься.

Одним із найважливіших показників ефективності діяльності банку та гарантом його стійкості є дохід. Цим показником зазвичай цікавляться майже всі, хто належить до економічного процесу. Розмір банківського доходу турбує насамперед акціонерів саме тому, що це є показником отриманого прибутку на інвестовані ними кошти. Зріст резервів і приватного капіталу банку вказує на те, що банк стабільний, таким чином він гарантує вкладникам постійний відсоток прибутку і упевненість. Кредитори також зацікавлені в стабільності банку, тому що таким чином збільшуються їх накопичення. У результаті здійснення кредитних, розрахункових, грошових операцій та видів діяльності банків формується банківський прибуток. Він є джерелом виплати дивідендів акціонерам, створення фондів банку, базою підвищення добробуту банківських працівників [2].

Ефективність використання власних і залучених коштів впливає на прибутковість банку. Банк має право збільшити рівень доходності методом зміни структури активних операцій та взаємну між позичковими та інвестиційними операціями, користь від яких більш вигідна, а також через регулювання власної короткострокової заборгованості та депозитних рахунків [1].

Банк повинен раціонально та ефективно розміщувати власні кошти для забезпечення його фінансової стійкості. Здійснення цієї умови дасть право позбутися розбіжностей між ліквідністю, надійністю та прибутковістю комерційного банку. Вітчизняна банківська система має великі перспективи щодо підвищення напрямків ефективності діяльності комерційних банків, але це можливе лише за умов покращення не тільки стану банківської системи, а і всієї економіки України.

Але на сьогодні в умовах нестабільного середовища вирішальними є дослідження та впровадження саме таких заходів, які б послужили досягненню мінімізації ризиків банківської установи загалом [3]:

- банківським установам потрібно зменшувати збиткові або малоприбуткові операції;
- покращувати заходи щодо зростання груп активів, що приносять саме відсотковий прибуток;
- повна зміна на загальному рівні відсоткової ставки по всіх активних операціях банку;
- диверсифікація позик (зменшення ризиків);
- уведення певного ліміту на послуги надання позик;
- раціональне резервування;
- обов’язковий нагляд банком за ситуацією навколо справи позичальника протягом повного терміну користування позикою.
- автоматичне регулювання політики управління ліквідністю та прибутковістю при вирішенні конфліктів цілей.

Отже, найбільш ліквідні кошти не приносять великих доходів, а тому характеризувати ліквідність треба одночасно із встановленням прибутковості. Надліквідність теж негативно діє на прибутковість банків, і насамкінець можна додати, що низький показник ліквідності не зіставляється з вимогами платоспроможності, а це може спричинити досить значні збитки в майбутньому.

Список використаних джерел

1. Аналіз банківської діяльності: [підручник] / А. М. Герасимович, М. Д. Алексєєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін., [за ред. Герасимовича А. М.]. – К.: КНЕУ, 2006. – 600 с.
2. Банківська справа: [навчальний посібник] / За ред. Тиркала Р. І. – Тернопіль: Карт-бланш, 2006. – 314с.
3. Вовчак, О. Д. Кредит і банківська справа: [підручник] / О. Д. Вовчак, Н. М. Руцишин, Т. Я. Андрейків. – К. : Знання, 2008. – 564с.
4. Мороз, Н. В. Шляхи підвищення прибутковості банківських установ України: Матеріали всеукр. наук. -практ. конф. [«Управління у сфері фінансів, страхування та кредиту»], (Україна, НУ "Львівська політехніка", 8-10.10.2007р.) / Н. В. Мороз, Т. П. Мороз. – Л. : Вид-во НУ "Львівська політехніка", 2009. – С. 114-117.

УДК 336.717

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКУ

Яковченко О.С., студентка групи ФС-16М,

Науковий керівник: канд. екон. наук, доц. Подплэтный В.В.
Центральноукраїнський національний технічний університет

Інформаційне забезпечення оцінки фінансової стійкості та надійності банку є складовою єдиного інформаційного простору банку. Уся інформація складає єдину інформаційну базу. Джерелами інформації для оцінки фінансової стійкості банку можуть бути як незалежні зовнішні джерела так і внутрішні.

Інформаційне забезпечення оцінки фінансової стійкості представлено такими видами:

- законодавчі та нормативні документи (Закони України, постанови→ кабінету Міністрів, укази Президента, інструкції НБУ, інструкції банків, фінансових органів);
- планово-методичні документи (фінансова звітність банку,→ нормативні методики, документи банку);
- бухгалтерська звітність (типові форми, розшифрування звітних→ показників, спеціалізовані форми);
- статистична звітність (типова періодична звітність, середньогалузеві→ показники);
- акти ревізій і перевірок, аудиторські висновки[3].

В аналітичній роботі банки використовують інформацію практично всіх основних категорій організацій, що її надають, а також неформальних 140 джерел. Труднощі з інформаційним забезпеченням виникають найчастіше при оцінці діяльності банків партнерів, зокрема, при оцінці їх фінансової стійкості та надійності. Підвищити рівень інформаційного забезпечення банків слід на основі розширення обсягів офіційної інформації, що надається НБУ, оскільки аналітична інформація, що є у розпорядженні НБУ практично не може бути замінена інформацією з інших джерел [1].

Слід зазначити, що подальшого розвитку потребують питання оцінки фінансової стійкості банку на основі доступної інформації із застосуванням рейтингового аналізу, що дозволить банкам проводити незалежну оцінку фінансової стійкості своїх контрагентів, партнерів та конкурентів, а також визначати власне місце в банківській системі за рівнем фінансової стійкості. Розробка інформаційної моделі оцінки фінансової стійкості банку на основі відкритої рейтингової системи допоможе узагальнювати банку вихідну інформацію про інші банки й надасть можливість визначення значної кількості як абсолютних, так і відносних показників для отримання узагальненої оцінки фінансової стійкості банку-конкуренту [2].

Отже, цілеспрямоване та комплексне забезпечення банків різнорівневою аналітичною інформацією дозволить покращити механізми оцінки фінансової стійкості та надійності банку, підвищити ефективність взаємовідносин між банками.

Список використаних джерел

- 1.Зверяков М.І. Управління фінансовою стійкістю банків: [підручник] / М.І. Зверяков, В.В. Коваленко, О.С. Сергеева. – Одеса: Видавництво «Атлант», 2014. – с. 484.
2. Крухмаль О. В. Оцінка фінансової стійкості банків: інформаційне і методичне забезпечення: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / О. В. Крухмаль. - Суми, 2007. - 20 с. 141.

3. Крухмаль О.В. Фінансові аспекти залучення інформації комерційними банками // Вісник Української академії банківської справи. – 2013. – № 2. – С. 31-33., с. 32